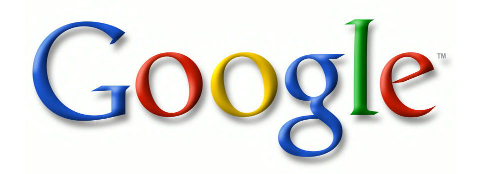
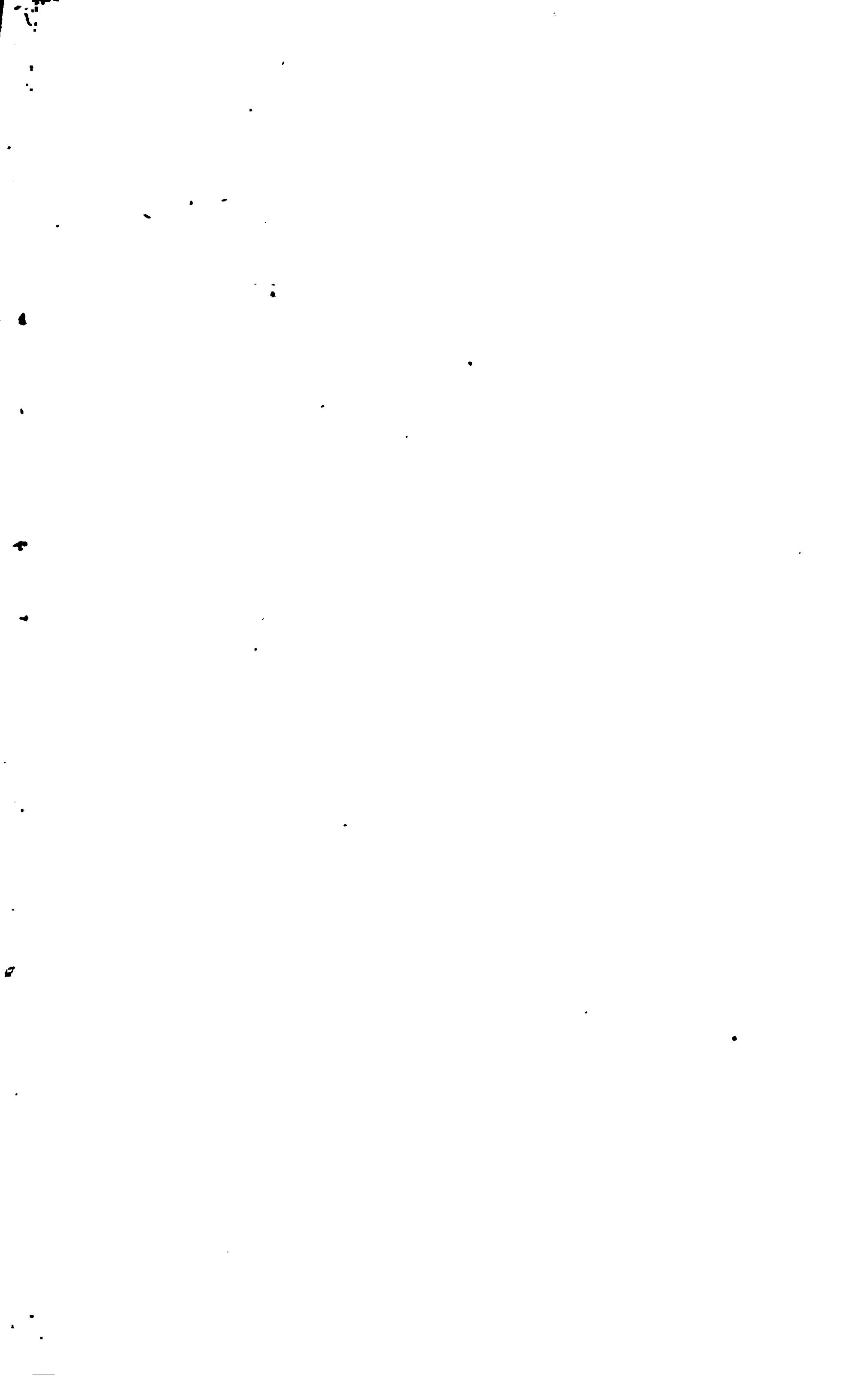
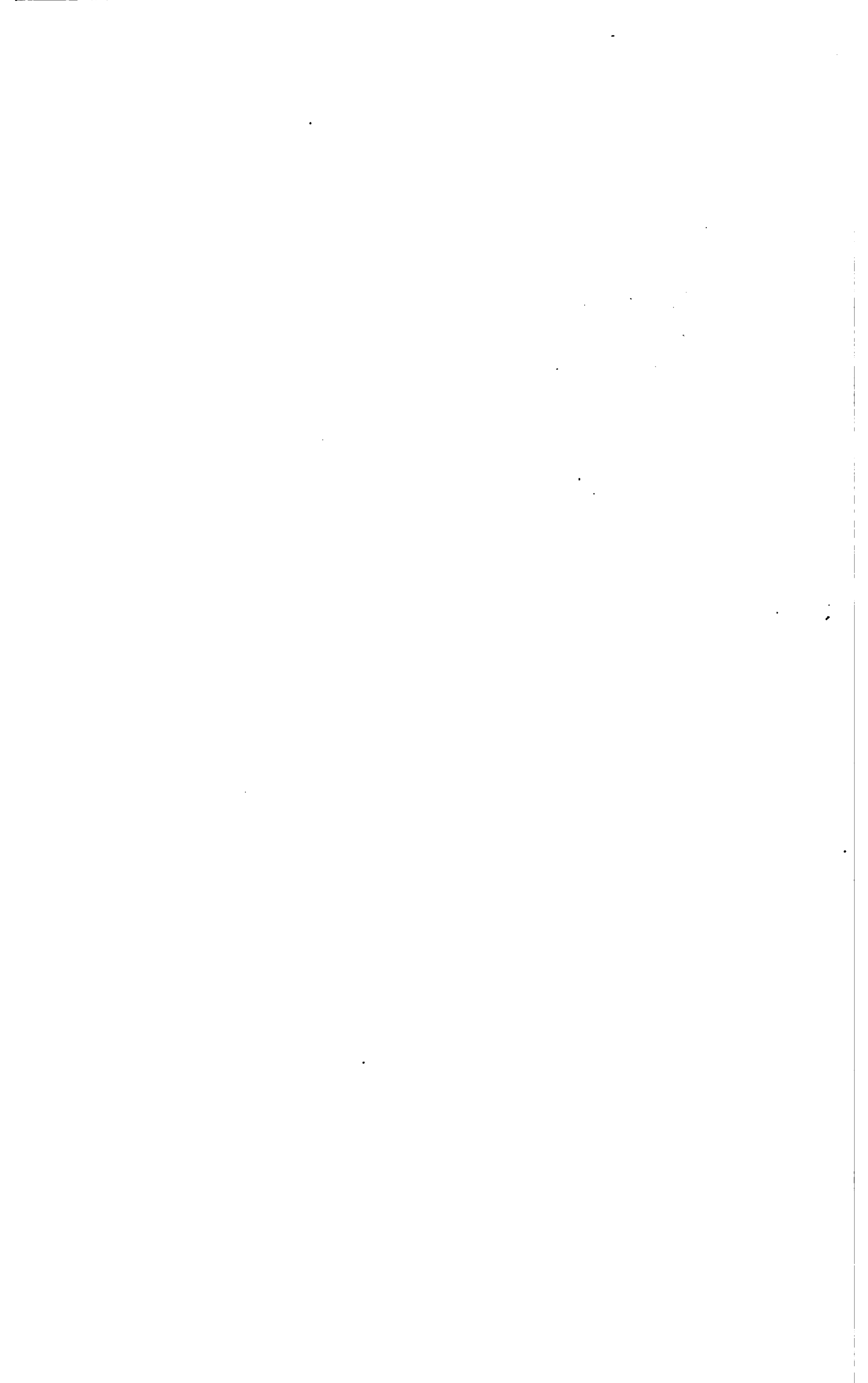





HARVARDIANAE IN NOV ANG
SIGILLVM ACADEMIAE
ET
VE
RI
TAS
CHRISTO
ECCLESIAE





Der

Wucher auf dem Lande.

Berichte und Gutachten

veröffentlicht

vom

Verein für Socialpolitik.



Leipzig,

Verlag von Duncker & Humblot.

1887.



Der Wucher auf dem Lande.

Schriften

des

Vereins für Socialpolitik.

XXXV.

Der Wucher auf dem Lande.



Leipzig,
Verlag von Duncker & Humblot.
1887.



Der Wucher auf dem Lande.

Berichte und Gutachten

veröffentlicht

vom

Verein für Socialpolitik.



Leipzig,
Verlag von Duncker & Humblot.
1887.

Nachdem der Ausschuß des Vereins für Socialpolitik in seiner Sitzung vom 28. December 1885 beschlossen hatte, zur Vervollständigung der früheren Berichte über die ländlichen Verhältnisse einen besonderen Sammelband über das Vorkommen des Wuchers auf dem Lande zu veröffentlichen, übernahm der Unterzeichnete die Aufstellung eines betreffenden Fragebogens und die Gewinnung von Berichterstattern. Im Frühjahr 1886 wurde der nachstehend abgedruckte Fragebogen verschickt:

Der Wucher auf dem Lande.

Der Verein für Socialpolitik beabsichtigt, Untersuchungen anstellen zu lassen über die Ausdehnung und die schädlichen Wirkungen des Wuchers auf dem Lande, sowie über etwaige Abhülfemittel gegen die beobachteten Mißstände. Diese Untersuchungen sollen sich nicht beschränken auf den Wucher im engeren Sinne, also den Geld- oder Kreditwucher, sondern sie sollen sich erstrecken auf wucherische Geschäfte aller Art, also auf alle Geschäfte, bei welchen unter Ausnutzung der Nothlage, des Leichtsinns, der Unerfahrenheit und Unwirthschaftlichkeit der eine Theilnehmer zu zukünftigen Leistungen verpflichtet wird, welche zu der gegenwärtigen Gegenleistung des anderen Theilnehmers oder zu dem aus dem Geschäft vernünftigerweise zu erwartenden Nutzen in einem mehr oder minder großen Mißverhältniß stehen und die, an und für sich ungerechtfertigt und bedrückend, zu einer schweren Vermögensbeschädigung oder gar zum wirthschaftlichen Ruin des Verpflichteten führen müssen.

In dieser Beziehung kommen hier neben dem Geld- und Kreditwucher hauptsächlich in Betracht der Viehwucher, der Grundstückwucher und der Waarenwucher, und gilt es zunächst festzustellen, in welchem Umfang und in welcher Form dieser Wucher in der betreffenden Gegend vorkommt. Sodann würden die Ursachen zu ermitteln sein, welche zu diesen wirthschaftlichen Mißständen geführt haben, und schließlich würden die Abhülfemittel zu besprechen sein, welche man gegen diese verschiedenen Formen des Wuchers theils schon angewandt hat, theils in Vorschlag bringen kann. Will man als einen Anhalt zu einer solchen Untersuchung den Inhalt derselben als Antworten auf bestimmte Fragen sich denken, so würden etwa die nachfolgenden Fragen in Betracht kommen, wobei indeß ausdrücklich bemerkt wird, daß hiermit eine erschöpfende Fragestellung nicht beabsichtigt ist und daß es einem jeden Bearbeiter freisteht, einzelne Fragen auszulassen, andere hinzuzufügen; nur ist es wünschenswerth, sich in der Reihenfolge der Beantwortung nicht zu sehr von der nachfolgenden Fragestellung zu entfernen, um die Vergleichung der betreffenden Zustände in den einzelnen Landestheilen zu erleichtern.

1) In welchen Formen und in welchem Umfang tritt der Geld- und Kreditwucher hauptsächlich auf?

Ist im Besonderen ein Mißbrauch der Wechselfähigkeit festzustellen?

Findet die Bewucherung mehr durch Festsetzung zu hoher Zinsen, Provisionen, Stundungs- und Prolongationsgebühren, Konventionalstrafen oder durch Vorwegabzüge an der Kapitalsumme, auf welche die Wechsel oder Schuldscheine lauten, oder durch Zahlung in minderwerthigen Waaren an Stelle des Geldes statt oder werden diese Formen gleichzeitig angewandt?

Führen die Wucherschulden häufig zu Eintragungen und dann zu Zwangsverkäufen?

Wer betreibt hauptsächlich den Wucher und stehen die einzelnen Wucherer unter einander in Geschäftsverbindung? Wird eine solche Verbindung benutzt, um diejenigen Bauern, welche sich mit Wucherern nicht in Geschäftsverbindung einlassen wollen, oder welche sich durch Benutzung solider Kreditquellen, Sparkassen, Darlehnskassen &c. aus einer solchen Geschäftsverbindung befreien wollen, wirthschaftlich zu schädigen, indem man ihnen bei Ankauf ihrer wirthschaftlichen Bedürfnisse und noch mehr beim Verkauf ihres Eigenthums oder ihrer Produkte Schwierigkeiten bereitet?

2) In welcher Form und in welchem Umfang findet der Viehwucher statt?

Die einfachste Form würde die Erhebung einer zu hohen Gebühr für den Zwischenhandel sein, wobei der Zwischenhandel so organisirt ist, daß sich der Bauer nicht von ihm frei machen kann.

Es folgen dann die verschiedenen Formen des Viehverleihgeschäftes, des Einstellviehes u. s. w. Wird Vieh verliehen unter der Bedingung, den Mehrwerth später zu zahlen und noch dazu ein oder mehrere Stück Jungvieh für den Verleiher aufzuziehen? oder wird Vieh auf den halben Nutzen verliehen, dergestalt, daß später das betreffende Viehstück und sein Nachwuchs (also z. B. ein Kalb, nachdem es erwachsen ist und selbst zwei Kälber gebracht hat) verkauft und der Erlös zwischen dem Verleiher und dem Leiher getheilt wird, wobei event. noch zu Gunsten des Verleihers der ursprüngliche Werth des Stückes Vieh vorab an der zu theilenden Summe abgezogen wird? Wird dies Leihverhältniß beim Mangel fester schriftlicher Abmachungen auch noch mißbraucht, um den Leiher durch die Furcht vor plötzlicher Kündigung des Verhältnisses und Rücknahme des Viehes zu zwingen, andere für ihn unvortheilhafte Geschäfte, Vieh-An- oder Verkäufe, Viehvertauschungen, Land-An- oder Verkäufe &c. einzugehen?

Werden solche Viehverleihgeschäfte den Bauern geradezu aufgedrungen und zunächst durch kleine Nebenvortheile annehmbar gemacht? Haben diese Viehleih- und Vertauschgeschäfte auch noch dadurch einen schlechten Einfluß, daß immer das bessere Vieh gegen das schlechtere umgetauscht und dadurch die Qualität des ganzen Viehbestandes einer Gegend allmälig verschlechtert wird?

3) Besteht eine das Bedürfniß übersteigende Sucht, Land zu erwerben, und werden hierbei Preise bezahlt, welche zu dem Werth des Landes in keinem Verhältniß stehen (sog. Landhunger), oder wird nur durch den Verkauf mit ganz unverhältnißmäßig erstreckten Terminen dem leichtsinnigen Ankauf zu ungemessenen Preisen Vorschub geleistet? Wird auf diese unwirthschaftlichen und von der Unfähigkeit zur Anstellung richtiger Ertrags-

berechnungen zeugenden Verhältnisse ein Grundstückwucher begründet und in welchen Formen tritt derselbe auf? Werden bei Versteigerungen unzulässige Mittel der Beeinflussung angewandt, kostenlose Verabreichung geistiger Getränke 2c.? Werden die Versteigerungsprotokolle selbst wieder zu Objekten des Wuchers gemacht, indem einerseits dem Versteigerer ein den Zinsverlust durch die langen Zahlungstermine weit übersteigender Abzug bei Baarzahlung der ganzen Steigerungssumme gemacht wird, andrerseits nun die Ansteigerer wucherischen Eingriffen von Seiten des neuen Gläubigers ausgesetzt sind. Z. B. anscheinende große Bereitwilligkeit zu Stundungen der Zins- oder Abschlagszahlungen, dabei aber Ausstellung solcher Schuldscheine, welche augenblickliche oder sehr kurz befristete Kündigungen ermöglichen, die dann zu Erpressungen in Geld, zum Zwang zu unvortheilhaften weiteren An- oder Verkäufen oder Tauschgeschäften, zu Verboten, bei gewissen Verkäufen mit zu bieten, und sonstigen, den Ansteigerer schädigenden Maßregeln mißbraucht werden.

4) Besteht ein Waarenwucher in größerem Umfang und in welcher Form? Z. B. Kreditirung von Saatgut gegen Aushaltung eines Antheils an der Ernte, Umtausch der landwirthschaftlichen Produkte gegen minderwerthige Kolonial- oder sonstige Waaren u. s. w.?

5) Ist schließlich eine Vereinigung aller dieser Wucherformen in der Art festzustellen, daß der Wucherer sich der ganzen Geschäftsführung des Bauern bemächtigt, alle An- und Verkäufe für ihn vornimmt, ihn dabei über seine Vermögenslage ganz im Dunkeln hält, nie gründlich und klar mit ihm abrechnet und gegebenen Falls zu dem Provisionswucher auch noch den direkten Betrug fügt, indem er Einnahmen nicht verrechnet oder Ausgaben mehrfach bucht, was alles der Bauer mangels jeder eigenen Buchführung nicht durchschaut oder nur sehr schwer im Prozeßwege beweisen kann, falls er es überhaupt bei den Kosten und Umständen solcher Prozesse zu einem Prozeß kommen läßt. Hierbei ist noch zu berücksichtigen, ob nicht solche Geschäfte erst möglich oder doch wesentlich gefördert werden durch den Mißbrauch bestimmter Rechtsformen: Ausstellung von Schuldscheinen mit direkter Exekutirbarkeit oder zur Vermeidung aller späteren Anfechtungen der Verschuldung: Bethätigung freiwilliger Urtheile oder notarieller Akte, in welchen der Schuldner sich zu angeblich baar empfangenen Darlehen bekennt, wo in Wirklichkeit nur Verpflichtungen aus sehr zweifelhaften Geschäften vorliegen, welche verschleiert werden sollen.

6) Welche Ursachen tragen zur Ausdehnung aller dieser Formen des Wuchers hauptsächlich bei?

Unwirthschaftlichkeit und mangelnde Berufsbildung, wirthschaftliche Nothlage, Leichtsinn, schlechte Ernten, Unglücksfälle, Mangel an Vorsorge gegen dieselben, Unterlassen der Feuer-, Vieh-, Hagel- und Lebensversicherung, Mangel an ausreichenden Kredit-Instituten und Scheu vor der mit ihrer Benutzung verbundenen Oeffentlichkeit. Verfallen dem Wucher nur liederliche, unwirthschaftliche Personen oder auch brave, tüchtige Menschen, die durch von ihnen nicht gewollte Wege, z. B. Ankauf der Steigerungsprotokolle, mit Wucherern zu thun bekommen?

7) Wie hat sich das Gesetz vom 24. Mai 1880, betreffend die Bestrafung des Wuchers, § 302a u. f. des Strafgesetzbuches, bewährt?

Ist eine Ausdehnung strafgesetzlicher und sonstiger Bestimmungen auf die durch jene Paragraphen nicht getroffenen wucherischen Geschäfte wünschenswerth?

z. B. Verbot der Landversteigerungen im Wirthshaus und der kostenfreien Verabreichung von Getränken?

Ist es zweckmäßig, wie in Ungarn, Wirthshausschulden nur bis zu einem ganz geringen Betrag für einklagbar zu erklären?

Ist von einer Verpflichtung gewerbmäßiger Geldverleiher zur Buchführung und Offenlegung ihrer Bücher der Behörde gegenüber eine Besiegung der Scheu der Gelddarleiher vor den öffentlichen Kredit-Instituten zu erwarten?

Wenn man der Ansicht ist, daß die Mehrzahl der berührten wucherischen Geschäfte durch das Strafgesetz nicht getroffen werden kann, welche privaten Anstrengungen sind dann gemacht worden oder zu empfehlen, um dem Wucher entgegenzutreten? Verbreitung von Darlehnskassen und Thätigkeit derselben zum Aufkauf von Versteigerungsprotokollen, Benutzung der Sparkassen als Kredit-Institute, spezielle Vereine gegen den Wucher oder zur billigen Viehbeschaffung, Einwirkungen zur Vermehrung der Wirthschaftlichkeit und Vermeidung der Fallstricke der Wucherer durch die landwirthschaftlichen Vereine, Veröffentlichung der Namen bekannter Wucherer und Warnung vor denselben.

Inzwischen hatte sich auch auf Veranlassung des Ministers für Landwirthschaft, Domänen und Forsten, Dr. Lucius, das Preußische Landes-Oekonomie-Kollegium im Herbst 1886 mit der Wucherfrage befaßt und von seinen Mitgliedern Berichte über die bezüglichen Verhältnisse in ihren Vereinsgebieten eingezogen. Die im Laufe des Winters 1886/87 eingegangenen Berichte und Gutachten konnten daher mit gütiger Erlaubniß des Ministers durch das Material des Landes-Oekonomie-Kollegiums da ergänzt werden, wo es nicht möglich gewesen war, einen Berichterstatter für den Verein für Socialpolitik zu gewinnen. Auf diese Weise dürften die nachfolgenden Berichte ein ziemlich vollständiges Bild der betreffenden Verhältnisse in Deutschland ergeben, wenn auch natürlich die Nachrichten aus den einzelnen Gegenden verschieden ausführlich ausgefallen sind. Ueber das mehr oder minder häufige Vorkommen des Wuchers in seinen verschiedenen Formen ist es leider nicht möglich, positive statistische Daten zu ermitteln, die Kriminalstatistik zeigt nur die geringe Zahl der zur gerichtlichen Kognition gekommenen Fälle des eigentlichen Geldwuchers, im Uebrigen ist man auf Stimmungsberichte mit der Sache vertrauter Personen angewiesen. Da die Praktiken des Wuchers überall ziemlich dieselben sind, so muß die Zusammenstellung der Berichte an einer gewissen Gleichförmigkeit und häufigen Wiederholung

derselben Schilderungen leiden, was aber der Natur des Stoffes nach nicht zu vermeiden war, wenn man nicht statt der Originalberichte nur einen trockenen Auszug hätte geben wollen. Wenn es erlaubt ist, ein Gesammtergebniß aus den Berichten hier zu ziehen, so dürfte es dieses sein, daß der Wucher überall verbreitet ist, daß er aber in größerem, gemeinschädlichem Umfange sich nur da entwickelt hat, wo unwirthschaftliche Formen der Besitzverhältnisse, also vor Allem eine keine genügende Existenz bietende Zwergwirthschaft oder unwirthschaftliche Charaktereigenschaften in der Bevölkerung weit verbreitet auftreten, ohne daß mit entsprechenden Mitteln gegen die Ursachen dieser Schäden angekämpft wird. Neben den trüben Bildern, welche die Berichte von dem wirthschaftlichen Kranksein ganzer Gegenden entrollen, melden sie doch auch, mit welchem Erfolg einzelne Männer und ganze Vereine diesen Schäden entgegengearbeitet haben, und zeigen auf diese Weise die zur Bekämpfung des Wuchers einzuschlagenden Wege. Die Vorbedingung der Besserung ist wie immer die Erkenntniß des Uebels und seiner Ursachen und das Aufgeben der Meinung, wie sie nur zu leicht durch die Gewöhnung an bestimmte Zustände erzeugt wird, daß solche Mißstände naturgemäß und nicht zu beheben seien. Wieviel auch immer der Gesetzgebung in der Bekämpfung des Wuchers zufallen mag, allein wird sie diese Aufgabe nie vollständig lösen können; es muß das Mitwirken aller an der Gesundung und Gesunderhaltung unserer wirthschaftlichen und gesellschaftlichen Zustände interessirten Bevölkerungskreise hinzutreten, um nachhaltige Erfolge zu erreichen. Daß diese Arbeit da eine leichtere ist, wo das Uebel noch nicht weit um sich gefressen hat, liegt auf der Hand; die Unaufhaltsamkeit und Gleichgiltigkeit läßt es aber meist erst dann zu Abhilfemaßregeln kommen, wenn die Schäden schon das Mark ergriffen haben und der Organismus nur schwer die nöthige Widerstandskraft wieder erlangen kann. Ein Hauptzweck dieser Sammlung würde erreicht sein, wenn sie dazu beitrüge, die Gleichgiltigkeit gegen diese Frage und das ausschließliche Vertrauen auf die individuelle Selbsthilfe zu erschüttern und die Bekämpfung vorhandener Mißstände durch Organisation entsprechender gemeinsamer Gegenmaßregeln anzuregen.

Berlin im Juni 1887. **H. Thiel.**

Inhaltsverzeichniß.

Seite

I.

Wucher in Elsaß-Lothringen.

Von Ministerialrath Metz in Straßburg.

I.

Die Klagen über den Wucher kommen in Elsaß nicht erst in neuerer Zeit vor. Bereits 1779 erschien eine anonyme Schrift „Observations d'un Alsacien sur l'affaire présente des Juifs en Alsace“ (zweite Ausgabe Neuchatel 1790), welche die Juden als Urheber des Wuchers anklagt. Bei Geldbedarf, so führt diese Schrift aus, sei der Bauer genöthigt, sich an Juden zu wenden, weil diese allein Geld verliehen. Das gewünschte Darlehen werde gewährt, aber der Empfänger müsse immer eine größere Summe verschreiben, als ihm gezahlt werde. Dabei würden die gesetzlichen Vorschriften zur Verhütung des Wuchers schlau umgangen.

Wenn bei solchen Darlehen Terminzahlungen verabredet seien, biete der Darleiher oft freiwillig Stundung der fälligen Zahlungen an. Seien aber auf solche Weise mehrere Zahlungen rückständig geworden, so erscheine plötzlich der Jude zu einer Zeit, zu welcher, wie ihm wohlbekannt, der Bauer kein Geld habe und fordere die Schuld zurück unter Androhung gerichtlicher Klage. Der Bauer wolle Aufsehen vermeiden und einige sich mit dem Gläubiger unter Ausstellung eines neuen Schuldbekenntnisses über eine Summe, welche er gar nicht ausbezahlt erhalte. Der Bauer sei dann im folgenden Jahre noch weniger als früher im Stande, die vergrößerte Schuld abzutragen, und deshalb genöthigt, auf gleiche Weise wie im Vorjahre seinen drängenden Gläubiger zu begütigen. Wolle er ein neues Darlehen aufnehmen zur Abzahlung der alten Schuld, sehe er sich wieder in der Lage, zu einem jüdischen Geldverleiher seine Zuflucht zu nehmen, der dann das gleiche Spiel mit ihm von neuem beginne. In allen Fällen aber sei der Bauer gezwungen, Getreide Wein, Gemüse, Thiere und andere landwirthschaftliche Erzeugnisse dem Gläubiger unentgeltlich zu liefern, damit ihm Zahlungsfrist gewährt werde. Der Anlaß zum Borgen liege meist in Ankäufen von Grundeigenthum und von Vieh.

Den Grund des Umsichgreifens des Wuchers findet der Verfasser in der Geschäftsthätigkeit der Juden, welche aus demselben ihr Haupteinkommen bezögen. Im Jahre 1689 habe man im Elsaß 587 Judenfamilien gezählt, 1716 seien schon 1348 vorhanden gewesen. Zur Zeit der Abfassung der oben angeführten Druckschrift, um 1779, habe die Zahl der Juden auf das dreißigfache sich vermehrt; es gebe Dörfer, in welchen mehr Juden als Christen wohnten.

Im wesentlichen übereinstimmend hiermit schildert die 1853 erschienene Schrift von August Heilmann, „Les paysans d'Alsace" die Wucherverhältnisse[1]). Auch er schreibt der unersättlichen Geldgier der Wucherer die Schuld an der beklagenswerthen Lage vieler Landleute zu, aber er erkennt auch an, daß in den Gewohnheiten der letzteren häufig der erste Anlaß zum Beginn der Verschuldung zu suchen sei. Hochmuth und Neid seien die Triebfedern bei den Ankäufen von Grundeigenthum über die Kräfte der Käufer hinaus. Auf dem Lande werde der Bauer nur geschätzt und geachtet nach Verhältniß der Zahl seiner Aecker, seiner Pferde und seines Rindviehes und folgeweise treibe der Ehrgeiz ihn immer und immer wieder zu neuen Erwerbungen. Da der Bauer für wohlhabend gehalten sein wolle, so suche er seine Schulden zu verbergen und ziehe deshalb viele unbekannte aber heimlich gehaltene Schulden einer einzigen aber bekannten vor. Biete sich Gelegenheit zum Kauf, so entscheide immer seine Begierde nach Grundeigenthum, er denke nicht an die Zukunft, oder hoffe auf den Eintritt guter Ernten, den Anfall einer Erbschaft und ähnliche glückliche Ereignisse, welche ihm die Zahlung des Kaufgeldes ermöglichen würden.

Zur Inanspruchnahme der Wucherer treibe die Bauern allerdings die Noth, weil andere Personen nicht leicht die nöthigen Geldbeträge hergäben. In den Händen der Wucherer befinde sich das meiste baare Geld und sie allein borgten Beträge von 100, 200 oder 300 Franken. Dabei ließen sie dem Schuldner die Wahl, ob er das Darlehen in Theilzahlungen zurückerstatten wolle. Andere nur auf erlaubten Zinsgewinn rechnende Personen könnten auf solche Bedingungen nicht eingehen und borgten deshalb nur höhere Summen. Die Wucherer suchten mit der Gewährung von Darlehen andere Geschäfte, wie Verkauf von Grundstücken, Vieh u. s. w. zu verbinden, weil ihnen aus denselben größerer Gewinn erwachse und weil sie Gelegenheit böten, den wucherischen Zweck des Geschäfts leichter zu verdecken.

Der Verfasser zählt sodann die Geschäfte auf, welche benutzt werden, um den Wucher zu verdecken. Da nach dem französischen Gesetze vom 3. September 1807 (Bulletin des lois Ser. 4 Nr. 2740) der vertragsmäßige Zins den Betrag von 5 Proz. nicht übersteigen darf, und die Zuwiderhandlung gegen diese Bestimmung mit Strafe bedroht ist, so muß der Wucherer Mittel und Wege suchen, welche ihm den wucherischen Gewinn gewähren, ohne daß er der Strafe verfällt. Zu diesem Zwecke

[1]) Les paysans d'Alsace, l'impôt et l'usure, par Auguste Heilmann: Strasbourg chez Salomon, 1853.

werden eine Menge verschiedener Mittel angewandt. Der Verfasser schildert die Operationen eingehend. Wir wollen uns begnügen eine Anzahl derselben hier anzuführen, welche am häufigsten zur Anwendung kommen und welche geeignet sind, das Treiben der Wucherer am klarsten darzulegen.

1. Der Wucherer behält einen Theil der verschriebenen Darlehnssumme, gewöhnlich ein Viertel oder ein Drittel, bei der Auszahlung zurück. Die ganze Summe muß aber bis zur Rückzahlung mit fünf vom Hundert verzinst werden.

2. Der Erborger muß gleichzeitig mit Empfang des Darlehns dem Darleiher ein Grundstück zu einem Preise abkaufen, welcher den wahren Werth mehrfach übersteigt.

3. Befindet sich ein Schuldner am Zahlungstermin nicht im Stande, seine Schuld zurückzuzahlen, so muß er dem Gläubiger gleichfalls ein Grundstück zu einem weit höheren als dem wahren Werth abkaufen.

4. Der geldbedürftige Bauer wird genöthigt, dem Wucherer ein etwa um die Hälfte mehrwerthiges Grundstück zum Betrage des gewünschten Darlehns zu verkaufen, welches er dann zum wahren Werthe zurückkauft, unter der Bedingung, daß der Kaufpreis mit den gesetzlichen Zinsen in einigen Jahresraten zurückbezahlt wird. Der Gläubiger empfängt mithin einen höheren Betrag als er dargeliehen hat und erhält diesen auch noch verzinst.

5. Kaufverträge unter der Bedingung des Wiederkaufs werden ebenfalls zur Verdeckung wucherischer Manipulationen benutzt.

6. Als eine der schlimmsten Formen des Wuchers wird diejenige bezeichnet, welche sich durch Uebertragung von Forderungen vollzieht. Zu diesem Zwecke stellt der Darlehnsuchende irgend einer Person eine Scheinurkunde über eine Schuld aus Kauf- oder Darlehnsvertrag aus, welche innerhalb bestimmter Frist zurückzuzahlen ist. Diese Forderung wird dem Wucherer um $^1/_4$ bis $^1/_3$ unter dem wahren Werthe zedirt. Vorsichtshalber lautet die Schuldurkunde meist auf den wahren Werth, in welchem Falle jedoch die Summe, welche den Wuchergewinn bildet, dem Gläubiger vorher gezahlt werden muß.

7. Im Elsaß kaufen kleine Rentiers oft Kaufgeldforderungen zu einem geringeren Preise an, und erzielen dadurch einen Gewinn von $6^1/_2$ bis 8 Prozent. Dieser Neigung der kleinen Rentiers bedienen sich die Wucherer häufig, um ohne Aufwendung eigener Mittel hohen Gewinn zu erzielen. Sie schließen nämlich mit geldbedürftigen Personen einen Scheinvertrag ab und verkaufen dann die Forderung aus demselben an einen solchen Rentier. Mit dem Erlös wird das dem Schuldner gewährte Darlehn bezahlt, von welchem der wucherische Gewinn vorweg genommen wird.

8. Ein ergiebiges Feld für Wuchergeschäfte bilden die Erbauseinandersetzungen der Geschwister. Im Elsaß ist es Regel, daß der älteste Sohn den Hof zu einem Anschlagspreise übernimmt, welcher nach Abzug der darauf haftenden Schulden sämmtlichen Geschwistern zu gleichen Theilen zufällt. Oft wollen diese nun ihre Forderung in Geld umsetzen und verkaufen, falls der Hofbesitzer zur sofortigen Zahlung nicht im Stande ist,

ihre Forderung an einen Geschäftsmann für die Hälfte oder zwei Drittel des wahren Werthes. Das Geschäft wird meist in Anwesenheit und mit Zustimmung des Schuldners abgeschlossen, welcher aber seine Anwesenheit nur zur Erlangung einer Zahlungsfrist von seinem neuen Gläubiger benutzt. Diese Form der Geschäfte stehe im Einklang mit der in Elsaß bestehenden Gewohnheit, Forderungen lieber zu geringerem Preise zu verkaufen, als selbst einzuklagen.

9. Sehr verbreitet ist der Wucher im Viehhandel, welcher im Anschluß an die auf Grund der Artikel 1804 und 1818 [1]) des Code civil abgeschlossenen Viehpachtverträge ins Werk gesetzt wird. Hierbei wird meist in folgender Weise verfahren. Der Verpächter übergiebt dem Bauer ein Kalb oder ein Rind, dessen Werth durch den Pachtvertrag festgesetzt wird. Der Pächter verpflichtet sich zur Aufzucht der beiden ersten Kälber, bis sie von der Mutter abgesetzt werden, und erhält dafür den gesammten Ertrag der Kuh, welcher in der Milch und dem Dünger besteht. Etwa 14 Tage nach der Geburt des zweiten Kalbes läuft der Vertrag ab. Es erfolgt nun die Abschätzung der Kuh und der von ihr gezogenen beiden Kälber; von dem abgeschätzten Betrag wird der Werth der Kuh bei der Ueberlieferung an den Pächter abgezogen und der Ueberschuß wird unter den Kontrahenten getheilt. Bei diesem an und für sich dem Gesetze entsprechenden Verfahren werden aber häufig Kunstgriffe angewandt, welche den Pächter zu Gunsten des Verpächters benachtheiligen. Der Werth des verpachteten Kalbes oder Rindes wird z. B. häufig höher als der wirkliche Werth angesetzt, wenn der Pächter sich genöthigt sieht, um jeden Preis ein Stück Vieh anzuschaffen. Im Sommer ist der Pächter, welcher oft ein wenig Grundbesitz hat, wohl im Stande, die Kuh zu ernähren, wenn er die Gemeindeweide benutzt, Gras an den Wegen und Unkraut in den Feldern sammelt; mitunter aber fehlt das nöthige Futter und dann bleibt dem Pächter häufig nur übrig, die Hilfe des Verpächters zum Ankauf von Futter in Anspruch zu nehmen. Dieser leistet zwar Hilfe, aber gegen solche Vortheile, welche bei Ablauf des Vertrags den dem Pächter zukommenden Gewinnantheil vollständig wegnehmen. Da die Schätzung des Thieres bei Ablauf des Vertrags meist dem Ermessen des Verpächters anheimgestellt ist, so richtet er dieselbe lediglich nach seinem Vortheile ein. Wenn ferner ein Bauer oder ein Tagelöhner Geld bedarf, und solches auf keine andere Art beschaffen kann, so verkauft er eine Kuh um die Hälfte oder den dritten Theil ihres Werthes unter der Bedingung, daß sie ihm wieder verpachtet werde. Dieser Vertrag wird dann in der oben geschilderten Weise zum Nachtheil des Pächters abgeschlossen und durchgeführt. Endlich er-

---

[1]) Diese Gesetzesstellen lauten:

Art. 1804. Der einfache Viehpacht ist ein Vertrag, durch welchen man einem andern Vieh zur Obhut, Fütterung und Wartung mit der Bedingung übergiebt, daß der Pächter die Hälfte der Zuzucht erhalten und auch den Verlust zur Hälfte tragen soll.

Art. 1818. Der Viehpacht zur Hälfte ist ein Gesellschaftsvertrag, bei dem jeder der vertragschließenden Theile die Hälfte des Viehes liefert, welches auf Gewinn oder Verlust gemeinschaftlich bleibt.

halten die Pächter auch häufig werthlose Thiere zu einem hohen Schätzungswerth. Gehen die Thiere zu Grunde, so empfangen die Verpächter den halben Werth vom Pächter ersetzt, welcher aber in Folge der übertriebenen Abschätzung den wahren Werth vollständig repräsentirt.

10. Bauern, welche in geordneten Verhältnissen leben, erhalten das nöthige Vieh auf Kredit, aber zu einem Preise, welcher den wahren Werth weit übersteigt. Diese Geschäfte zeigen den wucherischen Charakter jedoch erst dann, wenn der Schuldner an rechtzeitiger Erfüllung seiner Verbindlichkeiten gehindert ist. In diesem Falle dringt der Gläubiger auf sofortige Zahlung. Der Schuldner schließt dann, um gerichtlicher Verfolgung zu entgehen, einen neuen Vertrag ab, welcher dem Gläubiger weitere Vortheile gewährt. Verliert der Bauer Vieh durch den Tod, so sucht er den Ersatz bei seinem Viehhändler und macht auch mit diesem Tauschgeschäfte, welche nur letzterem Vortheil gewähren.

11. Die Schuldner eines Wucherers werden oft genöthigt als Gegenleistung für die Gewährung von Nachsicht im Zahlen von diesem Grundstücke zum zwei- oder dreifachen Pachtwerthe zu pachten. Ist der Wucherer mit Hilfe der bisher geschilderten Geschäfte oder anderer gleichartiger in den Besitz von Forderungen gelangt, welche die Hälfte des Werthes des Immobilienbesitzes des Schuldners übersteigen, so versagt er dem letzteren jeden weiteren Kredit und zwingt ihn dadurch zum Verkauf einzelner Grundstücke, bis endlich der Grundbesitz soweit zusammengeschmolzen ist, daß der verbliebene Rest kaum zur Deckung der Schulden ausreicht. Dann führt der Gläubiger den Zwangsverkauf herbei.

Bei Erwerb von Grundeigenthum wird in dem Vertrage die Kaufsumme meist geringer als sie wirklich festgesetzt ist. angegeben, damit die Enregistrementsgebühren herabgedrückt werden. Der verschwiegene Theil des Preises wird entweder baar bezahlt oder es wird eine Schuldurkunde von gleichem Betrage ausgestellt. Will der Käufer zahlen, so überredet der Gläubiger ihn, das Geld noch in Händen zu behalten und verhält sich so lange ruhig, bis er weiß, daß der Schuldner augenblicklich außer Stande ist zu zahlen. Dann wird er plötzlich drängend und nöthigt den Schuldner zur Uebernahme einer neuen Schuld, zur unentgeltlichen Lieferung von Naturalien, zum Ankauf weiterer Grundstücke und zu anderen Geschäften, durch welche die Schulden vermehrt werden.

Die Enquete über die Lage der Landwirthschaft in Frankreich, welche in den Jahren 1866 bis 1869 durchgeführt wurde, wiederholt die früheren Klagen über die Verschuldung der Landwirthe und über das verderbliche Treiben der Wucherer. Tisserand und Lefebure[1]) bemerken bei Darstellung der Ergebnisse der Enquete im Elsaß, die Geld- und Kreditbedürftigkeit der Landwirthe habe meistentheils ihren Grund in dem übermäßigen Ankauf von Grundstücken, bei welchem das Vorhandensein eigener Zahlungsmittel

[1]) E. Tisserand et L. Lefébure, Etude sur l'Economie rurale de l'Alsace, Paris 1869, Berger-Levrault et fils. — Vgl. auch: L'Enquête agricole au point de vue particulier d'Alsace par le vicomte de Castex. Paris 1866, Veuve Berger-Levrault et fils.

nicht in Erwägung gezogen werde. Es sei in vielen Fällen allerdings möglich, die erforderlichen Gelder durch Erborgung gegen Verpfändung von Grundeigenthum aufzunehmen, allein der Landmann ziehe, auch ganz abgesehen von den Kosten der Errichtung einer Hypothek, die Erborgung auf anderem Wege vor.

„Im Elsaß giebt es auf dem Lande eine Klasse von Bankiers, meist Israeliten, welche immer zur Gewährung von Darlehn an Landwirthe bereit sind, bisweilen allerdings gegen wucherische Zinsen, aber immer rasch, auf lange Termine, und was die Hauptsache ist, diese Darleiher bieten den Bauern vollkommene Sicherheit, daß ihre Schuldverhältnisse verschwiegen bleiben." „Da alle Erborger, welche nicht vollständige Sicherheit bieten, oder welche weite Ziele für die Rückzahlung bedürfen oder welche nur kleine, von gewöhnlichen redlichen Kapitalisten nicht zu erlangende Beträge erborgen wollen, auf solche Geschäftsleute angewiesen sind, so ist ihre Inanspruchnahme allgemein üblich geworden und bildet einen charakteristischen Zug der elsässischen Landwirthschaft; die Errichtung der großen Kreditinstitute, wie der crédit foncier, ist ohne Einfluß auf die Landwirthschaft geblieben."

Das Treiben der Wucherer wird ganz in derselben Weise geschildert, wie wir es oben nach Anleitung der Schrift von Heilmann „Les paysans d'Alsace" in kurzem Umriß vorgeführt haben. Weiter wird bemerkt, daß die Gerichte nur selten im Stande seien, gegen wucherische Geschäfte einzuschreiten, obgleich im Elsaß ganze Dörfer vorhanden seien, in welchen man kaum einen zahlungsfähigen Einwohner finden könne.

Auch die im Jahre 1884 durchgeführte Untersuchung über die Lage und die Bedürfnisse der Landwirthschaft[1]) bietet das gleiche traurige Bild der Kreditverhältnisse, welches die früheren Schilderungen aufbewahrt haben. Eine Verbesserung der Kreditverhältnisse wurde als dringend nothwendig geschildert. Zur Illustration wollen wir hier eine Anzahl Erklärungen der Kreiskommissionen folgen lassen, welche mit den Erhebungen über die Lage und Bedürfnisse der Landwirthschaft betraut waren. Als Hauptursache des Schuldenmachens wird auch bei dieser Gelegenheit die weitverbreitete Sucht nach Landerwerb seitens der Arbeiter und der Bauern hervorgehoben. Bei solchen Ankäufen werden die vorhandenen Zahlungsmittel nicht in Betracht gezogen und deshalb auch häufig unverhältnißmäßig hohe Preise gezahlt und auf Kredit gekauft. „Das Bestreben Grundeigenthum zu erwerben", sagt die Kommission des Kreises Gebweiler, „stürzt viele kleine Leute in Schulden zum Zweck des Landankaufs. Die Gelegenheit bei (meist jüdischen) Händlern auf Kredit und lange Termine, aber zu übertriebenen Preisen zu kaufen, ist nachweislich vorhanden; bei einer Reihe schlechter Ernten, der alsdann eintretenden Unmöglichkeit Zinsen und Terminzahlungen zu entrichten, führt dies den Käufer dann sicher zum Ruine."

„Sehr oft kommt es vor", lautet die Aeußerung der Kommission für

---

[1]) Vgl. die Druckschrift: Untersuchung der Lage und Bedürfnisse der Landwirthschaft in Elsaß-Lothringen. Straßburg, C. F. Schmelt's Universitätsbuchhandlung, Friedrich Bull, 1885.

den Kreis Rappoltsweiler, „daß der Rebmann beim Handelsmann Grundstücke zu hohem Preise kauft. Hat er einige Jahre keine Zinsen und keine Termine bezahlt, so hängt ihm der Handelsmann wieder andere Grundstücke zu hohen Preisen auf, und dies geht so lange fort, bis gänzlicher oder theilweiser Ruin des Rebmanns eingetreten ist. Der Handelsmann weiß stets zu berechnen, wie weit er ohne Schaden zu nehmen gehen darf, weil er die Verhältnisse der Rebleute genau kennt und sich über deren Lage genau orientiren kann."

„Eine weitere Ursache der Verschuldung liegt in den Viehkäufen und in der Miethe von Vieh. Das Kaufen von Vieh bei den (jüdischen) Händlern auf Kredit und Termine zu Preisen, welche den Werth des Kaufobjekts erheblich übersteigen, ist eine Hauptursache der Verschuldung. Das zuerst gekaufte Stück Vieh ist in der Regel von so schlechter Beschaffenheit, daß regelmäßig in Bälde dem Kauf ein Tauschgeschäft zwischen dem gleichen Händler und dem Landwirthe nachfolgt, bei welchem der letztere wieder Geld nachzuzahlen oder weitere Schulden zu machen hat, bis er seinem Gläubiger völlig preisgegeben ist und, wie Händler dieser Sorte es zu bezeichnen pflegen, die Suppe ausessen muß." (Kreis Gebweiler.)

Im Kreise Rappoltsweiler wird bemerkt: „In der Regel beginnt die Verschuldung damit, daß der Rebmann beim Handelsmann Rindvieh auf Borg zu sehr hohem Preis und mitunter von schlechter Qualität ankauft. Fällt das Stück Vieh nicht zur Befriedigung aus, so ist schon der Handelsmann bereit, ein anderes Stück, das in der Regel nicht viel besser ist, gegen das schlechte einzutauschen, natürlich gegen eine bedeutende Mehrzahlung, welche mit der ersten Schuld weiter kreditirt wird, und so geht es weiter bis zum theilweisen oder gänzlichen Ruin des Rebmanns."

Auch bei anderen Kreisen wird die Nothwendigkeit Vieh anzuschaffen als eine Hauptursache der Verschuldung angegeben. Im Kreise Saargemünd wird Vieh fast ausschließlich auf Kredit gekauft.

Das Kreditbedürfniß der Landwirthe findet seine Befriedigung in der Regel durch Erborgung der nöthigen Summe bei Privatpersonen. Wohlhabende Landwirthe erhalten, nach den Mittheilungen bei Gelegenheit der Enquete von 1884, die Gelder ohne Schwierigkeit gegen einen den gesetzlichen Zinsfuß von 5 Prozent nicht übersteigenden Zins entweder gegen Hypothek oder gegen einfachen Schuldschein. Doch bilden die hypothekarisch gesicherten Anleihen nicht die Regel. Die Weitläufigkeiten, Kosten und sonstigen Schwierigkeiten der Hypothekenbestellung lassen bequemer erscheinen, das nöthige Geld bei Geschäftsleuten zu erborgen, welche für ihr Entgegenkommen durch höheren Zins sich zu entschädigen wissen. Der Landmann besitzt auch jetzt noch eine ungewöhnlich starke Abneigung, bekannt werden zu lassen, daß er zum Borgen schreiten muß. Da er der Verschwiegenheit jener Geschäftsleute sicher ist, so beruht auch hierauf ein Grund seiner Vorliebe zum Borgen bei letzteren. Er borgt deshalb auch nur in seltenen Fällen bei Kreditanstalten. Die Kommission für den Kreis Kolmar bemerkt: „Kreditanstalten, Banken, Darlehnskassen werden wenig in Anspruch genommen; der Bauer scheut den geraden Weg, wenn er seine Lage klar machen und Kredit in Anspruch nehmen soll." Im Kreise

Gebweiler wird bemerkt: „In der Regel und vorwiegend werden private Geldverleiher in Anspruch genommen (meist Juden), und aus falscher Scham vieler kleinbäuerlicher Besitzer, daß über ihre pekuniäre Situation in der Gemeinde etwas bekannt werde." Im Kreise Rappoltsweiler wenden sich Landwirthe meistens, wenn sie Geld brauchen, an Privatpersonen. An Kreditanstalten wenden sie sich nur in dringendsten Fällen, weil sie die Formalitäten, welche bei diesen erfordert werden, und in deren Folge sie zu lange warten müssen, scheuen." Vom Kreise Hagenau heißt es: „Zur Befriedigung des Kreditbedürfnisses pflegen die Landwirthe hinsichtlich des Immobiliar- und Mobiliarkredits vorwiegend private Geldverleiher in Anspruch zu nehmen. Darlehnskassen finden nur wenig Zuspruch, da der Bauer meistens aus einem irre geleiteten Schamgefühl sich scheut, sein Kreditbedürfniß auch nur im engsten Kreise bekannt werden zu lassen."

„Zur Befriedigung des Kreditbedürfnisses", führt die Kommission für den Kreis Malsheim aus, „werden vorwiegend private Geldverleiher in Anspruch genommen, aber meist nicht direkt, sondern durch Vermittelung der wegen ihrer Verschwiegenheit gern gesuchten Handelsleute." „Wenn (im Kreise Weißenburg) der Landwirth eine größere Summe bedarf, so wendet er sich an einen Privatgeldbarleiher und verpfändet sein Grundeigenthum oder einen Theil desselben."

In Lothringen „werden nur Notare und private Geldverleiher zur Beschaffung des nöthigen Kredits in Anspruch genommen, öffentliche Kreditanstalten kommen nicht in Betracht". Speziell in Saargemünd (wohl der am wenigsten wohlhabende Kreis des Landes) fällt der Bauer in die Hand des Wucherers; das Kreditgeschäft ist fast ausschließlich in israelitischen Händen, ohne deren Vermittelung kaum das geringste Tausch- und Kaufgeschäft abgemacht werden kann; gekauft wird nur ausnahmsweise gegen Baarzahlung; in der Regel auf Kredit. Der Private leiht zu 5 Prozent auf 3 bis 4 Termine; bei Nichtleistung einer Terminzahlung sind aber alle übrigen sofort fällig.

II.

Die Mittel und Wege, welche zur Beseitigung des Wuchers führen könnten, sind seit langer Zeit Gegenstand der Erwägung in den betheiligten Kreisen sowohl als seitens der Regierung gewesen. Bewohner des Sundgaues richteten z. B. schon 1818 an die französischen Kammern eine Eingabe, in welcher sie um zwangsweise Ueberführung der Juden in andere Departements baten, wo ihnen die Verhältnisse weniger Gelegenheit böten, wucherische Geschäfte zu betreiben und sie deshalb genöthigt sein würden, sich anderen Geschäften zuzuwenden [1]).

Den allgemeinen Anschuldigungen der israelitischen Wucherer gegenüber heben Tisserand und Lefebure aber auch die Verdienste der Geldverleiher hervor. Durch ihre Vermittelung allein sei die Verbesserung der Arbeiter-

[1]) Tisserand und Lefebure a. a. O. S. 222.

verhältnisse auf dem Lande möglich geworden, indem sie durch ihre Bereitwilligkeit zur Gewährung von Darlehen den Erwerb von Grundbesitz für die arbeitende Klasse gefördert hätten[1]). Der Arbeiter hätte auf keine andere Weise den nöthigen Kredit finden können. Es sei deshalb Unrecht, die Ursache des Uebels allein bei den Israeliten zu suchen. Schon bei der Enquete von 1866 wurde die Ansicht vertreten, daß eine jede Erleichterung des Kreditnehmens dem Bauern nur Schaden bringen werde, weil er den Kredit nur mißbräuchlich benutzen werde zur Vergrößerung seines Grundbesitzes ohne Rücksicht auf die ihm zur Verfügung stehenden Betriebsmittel. Im Elsaß sei Erleichterung des Kreditwesens nicht nothwendig, die Hauptsache sei „de moraliser le crédit lui-même, d'amener le cultivateur à emprumter ouvertement, hautement et de le détourner de l'incroyable et malheureuse habitude qui le pousse à recourir aux prêts usuraires, alors même, qu'il pourrait se procurer des capitaux aux conditions les plus acceptables. C'est là le fléau, ajoute-on, et il n'y en a point d'autre."

Doch sei es unbestreitbar, daß Darlehen von kleineren Summen sehr schwer, wenn nicht unmöglich zu erhalten seien und daß sie deshalb nur zu wucherischen Bedingungen erlangt weiden könnten.

Die Wünsche, welche in Bezug auf die Maßnahmen zur Abhilfe der bestehenden Kreditmängel ausgesprochen wurden, gingen weit auseinander: die einen forderten die Einrichtung von Kreditbanken nach schottischem Muster, die andern wollten, daß der Staat Darlehnskassen einrichte, dritte wollten die Sparkassen mit Darlehnskassen verbinden; im großen und ganzen aber kann als die allgemeine Ansicht angesehen werden, daß es Aufgabe der Privatthätigkeit sei, Kreditanstalten zu gründen. Von der Regierung könne nur gefordert werden, daß sie alle Maßregeln ergreife, welche den Aufschwung und die freie Entwickelung solcher Anstalten zu fördern geeignet seien. Namentlich müsse dahin gewirkt werden, daß die Bank von Frankreich ihre Sukkursalen in den wichtigeren Ackerbaugegenden vermehre und der crédit foncier Kontore errichte.

Vor allem aber sei nothwendig, daß der landwirthschaftliche Unterricht ausgedehnt und mittels desselben den Landwirthen gelehrt werde, den Kredit zu ihrem Vortheil zu gebrauchen, statt ihn zur Herbeiführung von Verlusten, ja ihres Ruins zu verwenden.

Aus den Aeußerungen der Untersuchungskommission bei der Enquete von 1884 über die zur Verbesserung der Kreditverhältnisse zu ergreifenden Maßregeln wollen wir ebenfalls die wichtigsten anführen.

Im Kreise Altkirch wurde bemerkt: „Für die wohlhabenden Landwirthe, welche sich immer Geld zu günstigen Bedingungen verschaffen können, genügt der gegenwärtige Zustand." „Für die weniger bemittelten Landwirthe ist aber die bisherige Uebung, sich Geld zu verschaffen, zu theuer und zu gefährlich." „Zur Hebung des Mobiliarkredits sollte der Einrichtung ländlicher Darlehnskassen möglichst Vorschub geleistet und zur Hebung des Immobiliarkredits sollte eine Landes-

---

[1]) Tisserand und Lefebure a. a. O. S. 223.

kreditkasse, bei welcher die Anlage von Sparkassen- und Mündelgeldern zu erfolgen hätte, mit dem Vortheile annuitätenmäßiger Abzahlung und mäßiger Verzinsung eingerichtet werden."

Im Kreise Kolmar: „Gute Wirthe haben im ganzen noch immer Kredit. Es giebt aber doch eine Menge von Landleuten, die durch die Verhältnisse beengt keine Sicherheit bieten können, deren Verlegenheiten durch Wucherer ausgenützt werden. Für diese sind bei dem geringen Ertrage, insbesondere bei schlechtem Boden der Zinsfuß von 5 Prozent und kurze Zahlungsfristen verhängnißvoll."

Im Kreise Gebweiler wird gewünscht, daß mit der Gründung von Spar- und Darlehnskassen endlich begonnen werden könnte, von welchen man sich einen guten Erfolg, insbesondere der Verdrängung wucherischer Geldverleiher versprechen könne. „Wünschenswerth wäre auch", sagt die Kommission für den Kreis Gebweiler, „daß namentlich in den weinbautreibenden Gemeinden die Gründung von Darlehnskassen, die wiederholt jedoch ohne Erfolg angeregt wurde, platzgreife. Der Bauer, der schnell Geld nöthig hat, ist vielfach gezwungen, seine Ernte mit Verlust zu verkaufen, häufig wird dieselbe schon lange vor der Einbringung verkauft; hat er aber eine Darlehnskasse zur Verfügung, so kann er warten, bis sich zum Verkaufe seiner Produkte eine günstigere Gelegenheit bietet. Welcher Verlust für den Produzenten, wenn, wie dies z. B. im Jahre 1882 in Gemar und Illhäusern vorgekommen ist, Bauern wegen Geldnoth ihren Hopfen vor der Ernte um 160 Mark die 100 Kilo an Händler verkauft haben, während der Hopfen später zu 800 Mark verkauft wurde."

Die Kommission für den Kreis Erstein erklärte: „Für den kleinen Landwirth ist es durchaus nothwendig, um ihn von der Herrschaft des Wuchers zu befreien, daß derselbe zur Aufnahme von kleineren Darlehen im Höchstbetrage von etwa 1000 Mark sich vertrauensvoll an Institute wenden kann, welche räumlich nahe liegen, Darlehen ohne behindernde Formalitäten gewähren, möglichst wenig Kosten verursachen, einen Zinsfuß von etwa $4^1/_2$ Prozent festsetzen und Annuitäten zulassen." In allen übrigen Kreisen des Landes wurde ebenfalls die Nothwendigkeit einer Verbesserung der Kreditverhältnisse hervorgehoben, mit dem geringsten Nachdruck in Lothringen. Die Kommission für den Kreis Diedenhofen äußerte sich insbesondere: „Die Gründung von Darlehnskassen wäre an sich erwünscht; allein nach den gemachten Erfahrungen sei zu erwarten, daß die Landwirthe dieselben wenig benutzen, vielmehr vorziehen würden, ihre Kreditbedürfnisse durch Entnahme von Geld bei Privatpersonen, insbesondere den Notaren zu befriedigen."

III.

Die Regierung hatte schon vor Abschluß der Untersuchung über die Lage und Bedürfnisse der Landwirthschaft in Elsaß-Lothringen ihr Augenmerk auf die bestehenden Mängel des Kreditwesens gerichtet und nament-

lich diejenigen Mängel ins Auge gefaßt, welche in der bestehenden Gesetzgebung liegend die Entwickelung eines gesunden Hypothekarkredits hindern. Zu diesem Zwecke wurde zunächst der Entwurf eines Gesetzes über Einführung eines Grundbuches ausgearbeitet und dem Landesausschusse in der 12. Sitzung (von 1886) zur Beschlußfassung vorgelegt.

In der Begründung dieses Entwurfes wird der Antheil der Gesetzgebung des bürgerlichen Rechtes an dem ungenügenden Zustande des ländlichen Kredits in folgender Weise zusammengefaßt:

1. Dem bestehenden Immobiliarrecht fehlt vor allem die unerläßliche Grundlage einer bestimmten, leicht erkennbaren und nach allen Seiten hin wirksamen Form für die vertragsmäßige Erwerbung des Grundeigenthums, sowie die Publizität der übrigen Erwerbsakte.

2. Der Eigenthumsübergang kann nach dem bestehenden Recht in zahlreichen Fällen auf Grund gesetzlicher oder vertragsmäßiger Rechte mit rückwirkender Kraft gegen dritte Erwerber und Hypothekargläubiger aufgehoben werden, ohne daß für die Offenkundigkeit dieser Gefahr in ausreichender Weise gesorgt wäre.

3. Die Eigenthumsübertragung kann ohne jede Mitwirkung einer öffentlichen Behörde durch Privatakte vollzogen werden, und deshalb pflegen diese Urkunden der Garantie ihrer Existenz und des Nachweises der Echtheit zu entbehren und an ungenauer Bezeichnung der Betheiligten sowie der Grundstücke zu leiden.

4. Das Hypothekarrecht leidet hauptsächlich daran, daß die Grundsätze der Spezialität und Publizität nicht genügend durchgeführt sind.

5. Weder die Transskription der Uebertragungsakte noch die Einschreibung der hypothekarischen Belastungen verleiht den eingetragenen Rechten einen positiven Schutz, so daß der Erwerber derselben in Folge der Beurkundung durch die Register des Hypothekenamtes gegen Anfechtung seines Erwerbs materiell irgendwie gesichert wäre.

6. Die Register des Hypothekenamtes entbehren der erforderlichen Uebersichtlichkeit und leichten Verständlichkeit im höchsten Grade.

7. Eine Folge der Unübersichtlichkeit der Bücher ist die hauptsächlich zur Entlastung der Verantwortlichkeit der Hypothekenbewahrer dienende 10jährige Verjährung der Hypothekareinschreibungen.

8. Hilfsmittel für unsolide Kreditgewährung und wucherische Ausbeutung bietet das dem Verkäufer wie dem Tauscher bei Nichterfüllung der Verbindlichkeiten des Erwerbers zustehende Resolutionsrecht. Der Veräußerer hat hierdurch die für den Erwerber verderbliche Wahl, bei Nichterfüllung zur Zwangsversteigerung oder zur Auflösung zu schreiten: den ersteren Weg wird er einschlagen, wenn das Grundstück im Werthe gesunken und Hoffnung vorhanden ist, dasselbe zu niedrigerem Preise wieder zu erwerben, den letzteren Weg aber dann, wenn sich der Werth des Grundstückes gehoben hat; die Anzahlungen werden in letzterem Falle gewöhnlich gegen die vom Käufer bezogenen Früchte aufgerechnet. —

Noch schädlicher aber erweist sich für den Grundbesitz, namentlich den mittleren und kleineren, die gerichtliche Hypothek, welche ihrer ursprüng-

lichen Bestimmung und Entstehung entgegen heute vielfach nur eine Form der Kreditgewährung darstellt. Ein oder zwei gerichtliche Hypotheken, namentlich wegen kleinerer Haushaltungs- oder Wirthschaftsschulden, genügen, um einem Gläubiger, der weniger auf hohe Zinsen als auf sicheren Eingang derselben und des Kapitals hält, vom Kreditiren abzuhalten. Dagegen borgen unsolide Geschäftsleute, so lange noch die Möglichkeit eines Gewinns besteht, dem Grundbesitzer ohne Schwierigkeit, kommen ihm sogar entgegen, indem sie ihm ihre Waaren für Haushaltung und Wirthschaft, sowie Darlehen für den Ankauf namentlich von Ländereien und Vieh aufdrängen, und erwirken bei Fälligkeit der Schuld, statt auf Zahlung zu bestehen, oft in widerwilligem Einverständnisse des Schuldners, Urtheile oder die den letzteren in der Wirkung gleichstehenden Zahlungs- oder Vollstreckungsbefehle, worauf sofort die Eintragung folgt. Wiederholen sich solche Operationen, so geräth der nach anderer Seite kreditlos gewordene Schuldner allmählich mehr und mehr in die Gewalt des Gläubigers und endet das Verhältniß regelmäßig mit der Außerbesitzsetzung des Schuldners und dem Verluste seines Eigenthums." —

„Auch diejenigen, welche in leichtsinniger Weise auf den künftigen Anfall des elterlichen Grundbesitzes Kredit suchen, erlangen solchen nicht selten gegen Urtheil und gerichtliche Hypothek ohne Schwierigkeiten. Hierdurch aber bekommen die Darleiher Gelegenheit, als Gläubiger oder als Zessionare der Erbtheile (um geringen Preis) bei den Familientheilungen mitzuwirken und dadurch manche friedliche Auseinandersetzung zu verhindern, weil ihr Interesse es erheischt, sich der Naturaltheilung im Hinblick auf den bei weiteren Verkäufen zu erwartenden Gewinn zu widersetzen."

Die Regierung nahm die Besserung dieser mangelhaften und schädlichen Kreditverhältnisse in der Art in Aussicht, daß einmal auf die Bildung von Kreditanstalten hinzuwirken sei, welche im Stande seien, das solide, eine sichere Anlage suchende Kapital zu sammeln und dem Kreditbedürftigen zuzuführen, dann aber auch auf gründliche Reform des Immobiliarrechtes, welche die nothwendige Voraussetzung für die gedeihliche Wirksamkeit eines jeden Kreditinstituts für den Grundbesitz bilde.

Der dem Landesausschusse zur Erreichung des letzteren Zieles zunächst vorgelegte Gesetzentwurf über Einführung eines Grundbuches fand nur bei dem geringeren Theil dieser Körperschaft Beifall und kam deshalb nicht zur Einführung.

Das Ministerium faßte aber auch die Verbesserung des Personalkredits ins Auge und suchte die Einrichtung von Darlehnskassen dadurch zu fördern, daß den Bezirkspräsidenten Mittel zur Unterstützung der Einrichtung solcher Kassen zur Verfügung gestellt wurden. Der Erfolg war indessen ein geringer. Im Jahre 1885 wurde deshalb noch eine spezielle Untersuchung über die Hebung dieses Kredits veranstaltet. Dieselbe wurde in den einzelnen Kreisen des Landes denselben Kommissionen übertragen, welchen die Durchführung der Untersuchung über die Lage und die Bedürfnisse der Landwirthschaft obgelegen hatte. Der Untersuchung wurde ein Fragebogen zu Grunde gelegt, dessen Beantwortungen ein deutliches Bild von

den Bedürfnissen des Personalkredits der landwirthschaftlichen Bevölkerung gewähren[1]).

Zunächst ist von den Kommissionen fast einstimmig bezeugt worden, daß durch Vereinigung von Privatpersonen die Einrichtung von Darlehnskassen voraussichtlich in der nächsten Zeit nicht in solchem Umfang erfolgen werde, daß dem Bedürfnisse nach Personalkredit dadurch genügt werde.

Die Mehrzahl der Kommissionen ist daher der Ansicht, daß die zur Zeit bereits bestehenden öffentlichen Darlehnskassen[2]) aus Landesmitteln zu unterstützen seien, damit sie ihre Aufgabe wirksamer erfüllen können. Ueber die Mittel und Wege, welche einzuschlagen seien, um in den Gegenden Darlehnskassen ins Leben zu rufen, in welchen solche Anstalten noch nicht in genügender Anzahl vorhanden sind, gingen die Ansichten weit auseinander. Die Benutzung der Sparkassengelder zur Gründung von Darlehnskassen, welche in anderen deutschen Ländern mit so günstigem Erfolge stattfindet, begegnet in Elsaß-Lothringen in Folge der Gewöhnung an die französische Einrichtung der Sparkassen keinem Verständniß und ist deshalb auch von der überwiegenden Mehrzahl der Kommissionen als nicht durchführbar bezeichnet worden. Ebenso ablehnend verhielten sie sich gegen die Gründung von Gemeindesparkassen in Verbindung mit Darlehnskassen neben den jetzt bestehenden reinen Sparkassen, wenngleich die Gegnerschaft gegen solche Anstalten geringer erscheint. Daß aber auf diesem Wege allen Bedürfnissen des landwirthschaftlichen Kredits werde genügt werden können, wird nur von zwei Kommissionen für wahrscheinlich gehalten.

Die meisten neigten sich zu der Ansicht, daß ohne Rücksicht darauf, ob durch Privatthätigkeit oder kommunale Einrichtungen eine Verbesserung des landwirthschaftlichen Personalkredits zu erwarten sei, sofort mit einer das ganze Land umfassenden Organisation dieses Kredits in der Weise vorgegangen werde, daß durch Gesetz Darlehnskassen als juristische Personen geschaffen und aus Landesmitteln mit den nöthigen Betriebsfonds ausgestattet werden möchten.

IV.

Die mitgetheilten Aeußerungen sachkundiger Personen über die Ursachen, Formen und Wirkungen des Wuchers seit etwa der Mitte des

[1]) Vgl. die Druckschrift: Untersuchung der Lage und Bedürfnisse des landwirthschaftlichen Personalkredits in Elsaß-Lothringen. Straßburg, Buchdruckerei von Fischbach, 1885.

[2]) Vorhanden waren zur Zeit dieser Untersuchung 80 Kassen. Von diesen erstreckten ihre Wirksamkeit

75 auf das Gebiet je einer Gemeinde,
3 auf je 3 Gemeinden,
2 auf das Gebiet je eines Kreises.

40 von diesen Kassen sind Ortsfeuerversicherungskassen, welche ihre verfügbaren Bestände zum Theil gegen Schuldschein und Bürgschaft ausleihen.

vorigen Jahrhunderts lassen erkennen, daß die Wucherverhältnisse im großen und ganzen sich nicht verändert haben. Weder die gesetzliche Festsetzung des Zinsfußes durch das französische Gesetz vom 3. September 1807 noch die reichsgesetzlichen Bestimmungen des Strafgesetzbuches und des Gesetzes vom 21. Mai 1880 betr. die Bestrafung des Wuchers[1]) haben die Klagen über wucherische Ausbeutung der ländlichen Bevölkerung zu beseitigen oder auch nur merklich zu vermindern vermocht. Der Grund der geringen Wirkung solcher Gesetze liegt in dem Umstande, daß sie die Ursache des Wuchers nicht heben und daß die gerichtliche Verfolgung der Wucherer um deswillen so schwierig ist, weil auch die Beschädigten in den meisten Fällen das größte Interesse daran haben, ihre Betheiligung bei wucherischen Geschäften nicht offenkundig werden zu lassen. Jene Ursachen liegen stets in einem Kreditbedürfnisse, welches nur mit Hilfe solcher Personen befriedigt werden kann, die das Geschäft zu wucherischem Gewinn benutzen.

Würde jedes Kreditbedürfniß in einer Weise befriedigt werden können, welche die Mitwirkung von Wucherern nicht nöthig machte, so würden diese von selbst verschwinden. Da es aber zu allen Zeiten leichtsinnige und unbedachtsame Menschen geben wird, welche schlecht wirthschaften und deshalb keinen soliden Kredit finden, so wird allerdings die gänzliche Unterdrückung des Wuchers ein frommer Wunsch bleiben. Wohl aber lassen sich Einrichtungen treffen, welche die große Zahl derjenigen Personen den Wucherern entziehen können, die unverschuldet in Geldverlegenheiten gerathen. In allen Aeußerungen über die Ursachen des Wuchers wird hervorgehoben, daß der geldbedürftige Landmann im Elsaß nothgedrungen an gewerbsmäßige Geldverleiher sich wenden müsse, weil er bei anderen Personen die nöthigen Darlehen nicht erhalten könne und Kreditanstalten fehlten. In diesem Mangel an Gelegenheit zum Borgen unter soliden Bedingungen sei aber die Wurzel des Uebels zu suchen.

Man hat, wie oben bereits erwähnt, gegen die Gründung der Darlehnskassen den Einwand erhoben, daß die Erleichterung des Borgens die Landwirthe nur zu vermehrtem Schuldenmachen veranlassen und damit zum Ruin führen werde. Dieses Bedenken erscheint aber nicht begründet. Auch die jetzigen Kreditverhältnisse haben den leichtsinnigen Schuldenmacher nicht vom Borgen abgehalten, wohl aber haben sie dazu beigetragen, daß auch andere Personen in die Hände der Wucherer getrieben wurden. Wenn allein dieser Mißstand beseitigt würde, so wäre damit schon ein großer Gewinn erreicht und zahlreichen Familien geholfen. Bei solchen Kassen würde auch die ratenweise Abzahlung kleinerer Darlehen wie die Rückzahlung hypothekarischer Schulden mittels Annuitäten zur Bedingung gemacht werden und damit nicht allein dem Schuldner eine Erleichterung gewährt sondern auch ein Zwang auferlegt werden, welcher in sehr vielen Fällen wohlthätig wirkt. Viele Schuldner sind nämlich im Stande kleine Beträge abzuzahlen, sie unterlassen es aber aus Bequemlichkeit, Unachtsamkeit und aus

[1]) Von 1880 bis 1884 wurden in Elsaß-Lothringen 18 Wucherprozesse verhandelt, von welchen die Hälfte mit Verurtheilung der Angeklagten endete. Die andere führte zur Freisprechung der Angeklagten.

andern Gründen, welche durch die auferlegte Nöthigung zu theilweiser Abzahlung unwirksam werden. Nach welchen Grundsätzen solche Kassen zu gründen seien, kann hier nicht allgemein giltig entschieden werden. Wenn Darlehnskassen irgend einer Art in einem Landestheile sich bereits bewährt und deshalb Anklang bei der Bevölkerung gefunden haben, wird deren Weiterverbreitung sich empfehlen. Wo aber derartige Kassen noch nicht bestehen, wird zu untersuchen sein, welche Art der Kassen nach den örtlichen Verhältnissen am leichtesten einzurichten sei und die sicherste Aussicht auf ausgedehnte Wirksamkeit biete. Damit aber die Auswahl nicht beschränkt sei, werden etwa noch bestehende Hindernisse für Einrichtung von Darlehnskassen durch Gemeinden nöthigenfalls auf gesetzlichem Wege zu beseitigen sein, und wenn irgendwo die Mittel von Privaten und Korporationen sich als ausreichend nicht erweisen sollten, würde der Staat einzutreten haben.

Die Darlehnskassen, welche wir hier im Auge haben, sind bestimmt zur Gewährung kleinerer, dem augenblicklichen Bedürfnisse dienender und bald zur Rückzahlung gelangender Anleihen. Für diejenigen Schulden, welche auf längere Dauer, etwa zur Ausführung von Meliorationen, zur Bestreitung von Baukosten u. s. w. eingegangen werden, ist die Hypothekenschuld mit annuitätenweiser Rückzahlung die angemessene Form. Die Reform des Hypothekenwesens bildet darum ein wesentliches Glied in der Reihe derjenigen Maßnahmen, welche die möglichste Einschränkung des Wuchers herbeizuführen geeignet sind.

Man darf sich jedoch nicht der Hoffnung hingeben, daß die Wirkung solcher Einrichtungen und gesetzgeberischer Maßregeln sofort eintreten und sich in kurzem bemerkbar machen werde. Die tiefgewurzelte Neigung der Landwirthe, ihre Schulden möglichst geheim zu halten und zu diesem Zwecke mit Vorliebe die Hilfe von Privatgeldverleihern in Anspruch zu nehmen, wird erst allmählich der besseren Erkenntniß des eigenen Vortheils weichen. Die Aussicht auf anfangs geringe Wirkung der gegen den Wucher zu ergreifenden Maßnahmen darf diese aber nicht verhindern; wenn nur einzelne zur Benutzung solcher Anstalten gebracht werden, wird der offenbare Nutzen derselben andere zur Nachfolge anspornen. Solche Beispiele und Belehrung der landwirthschaftlichen Bevölkerung durch Wort und Schrift werden dieselbe sicher im Laufe der Zeit zu gleicher Benutzung eines soliden Kredits bringen, wie sie in anderen deutschen Ländern üblich ist, und damit den Wucher auf das Gebiet einschränken, auf welchem er immer herrschen wird, nämlich dasjenige leichtsinniger Wirthschaft.

II.

Der Wucher auf dem Lande im Großherzogthum Baden.

Von A. Buchenberger, Ministerialrath in Karlsruhe.

Vorbemerkung.

Die Nachforschungen nach dem Vorkommen wucherlicher Geschäfte in den Landorten begegnen sehr erheblichen Schwierigkeiten und es erscheint kaum möglich, ein klares und zutreffendes Bild darüber zu gewinnen, ob in einzelnen Gegenden und Gemeinden ein häufiges oder minder häufiges Vorkommen des Wuchers platzgreift. Diese Schwierigkeiten sind schon bei den „Erhebungen über die Lage der Landwirthschaft“ vom Jahre 1883 zu Tage getreten, wennschon bei dem amtlichen Charakter dieser Erhebungen und der mit denselben betrauten Personen manches Wissenswerthe festgestellt werden konnte, was einer nichtamtlichen Erhebung gegenüber sicherlich unermittelt geblieben wäre. Die Schwierigkeiten einer Kundbarmachung des Umfangs wucherlicher Geschäfte liegen nämlich nicht allein darin, daß die Bewucherten selber aus naheliegenden Gründen — aus falscher Scham, aus Furcht vor ihrem Gläubiger — zu einem Geständniß sich nicht oder nur selten herbeilassen, sondern daß auch die mit den Ortsverhältnissen vertrauten maßgebenden Persönlichkeiten (wie Bürgermeister, Rathschreiber u. a.) nur ungern zu Mittheilungen über diese Dinge sich hergeben, weil man in dem Vorhandensein wucherlicher Geschäfte einen Makel für den Ort erblickt, über den man daher Nicht-Ortsangehörigen gegenüber am liebsten Stillschweigen beobachtet. Diese Zurückhaltung in Bezug auf Angaben der in Rede stehenden Art ist auch jetzt — bei der von dem Verein für Sozialpolitik veranstalteten Erhebung — zu beobachten gewesen und dem Verfasser dieses Aufsatzes konnten daher aus einer Anzahl Bezirke von Vertrauensmännern, an die er sich gewendet hatte, keinerlei bestimmte Mittheilungen über ein thatsächliches Vorkommen wucherlicher Geschäfte gemacht werden, weil man, wie es in einem der betreffenden Schreiben heißt, „entweder überhaupt nichts von Wucher wissen wollte, oder, wenn man weiter drang, sich über diese Ausforschungen sichtlich unangenehm berührt zeigte oder es ablehnte, gewissen auffälligen Geschäften den Charakter von wucherlichen beizulegen“. Es würde nun an sich naheliegen, aus solchen Thatsachen

den Schluß zu ziehen, daß in diesen Gegenden der Wucher gänzlich verschwunden sei. Einer solchen Schlußfolgerung neigen aber die meisten der vernommenen Gewährsmänner keineswegs zu und sie stünde auch nicht im Einklang mit einigen großen Wucherprozessen, welche in den letzten Jahren an einigen Gerichtshöfen des Landes sich abspielten und denen gerade zu entnehmen war, wie es den Wucherern gelingt, oft Jahre lang ihr unsauberes Handwerk unentdeckt fortzusetzen, bis endlich — selten durch eine Anzeige der Bewucherten selbst, häufiger durch dritte Personen oder zufällige Umstände irgend welcher Art — der Schleier sich lüftet und das häßliche Treiben in einer oft schreckhaften Ausdehnung zu Tage tritt.

Immerhin läßt sich aus den neuesten Erkundigungen ersehen — und dies stimmt auch mit den landwirthschaftlichen Erhebungen von 1883 überein —, daß der Wucher in den Landorten seit Anfang dieses Jahrzehnts eher ab- als zugenommen hat, wie denn ein Gewährsmann ausdrücklich hervorhebt, „daß manche Orte, welche vor 5—6 Jahren als mehr oder weniger stark bewucherte galten, von den Wucherern sich freizumachen verstanden", und daß diese erfreuliche Erscheinung außer auf das Wuchergesetz insbesondere auf eine bessere Organisation des Personalkredits, namentlich auf die Errichtung lokaler Darlehenskassen (ländlicher Kreditvereine) zurückzuführen ist. Eben von dieser Seite wird auch bemerkt, daß es zwar an den meisten Orten einzelne Leute gäbe, die in den Händen gewerbsmäßiger Wucherer (Geld- und Viehhändler) auch heute noch sich befinden, daß aber hierunter „ausnahmslos solche Landwirthe fielen, welche wirthschaftlich so verkommen, auch intellektuell und moralisch so gesunken bezw. von Anfang ab so tief gestanden seien, daß ihnen sonst niemand etwas borgen würde". Im allgemeinen wird man wohl nicht ganz irre gehen, wenn man annimmt, daß der gewerbsmäßige Wucher dermalen am meisten noch in den Reborten sich breit macht, in denen das Schwankende und Unsichere der Jahreseinnahmen im Zusammenhang mit einer gewissen leichten Auffassung des Lebens oder einer sanguinischen Vertrauensseligkeit der Bevölkerung dazu beitragen, daß die Hilfe aufdringlicher Geldverleiher ꝛc. gern und mit Vorliebe in Anspruch genommen zu werden pflegt; daß aus ähnlichen Gründen wucherliche Geldgeschäfte auch in einzelnen Gegenden ausgeprägten Handelsgewächs- und namentlich des Hopfenbaues, nicht ganz selten sind, weil bei dessen schwankenden Konjunkturen die Wirthschaftsführung ähnlich wie in den Rebgemeinden der wünschenswerthen Stabilität entbehrt und zu unerwartetem und häufigem Kreditinanspruchnehmen nöthigt; daß ferner da, wo der Grundbesitz sehr zersplittert und das Zwergwirthschaftenthum vorherrschend ist (wie dies zum Theil wiederum für viele Rebgemeinden zutrifft), wenigstens jene Form des Wuchers, welche als Viehwucher auftritt, eine ziemlich allgemeine Verbreitung hat; daß aber überall da der Wucher weniger zur Geltung gelangt, wo in Folge günstiger Besitzverhältnisse, d. h. also des Vorhandenseins auch größerer Wirthschaften neben den mittleren und kleinen, der ärmere und unbemitteltere Theil der Bevölkerung an dem wohlhabenderen in Geldangelegenheiten einen gewissen nachbarlichen Rückhalt findet und die Hilfe des ortsfremden Geldverleihers nicht in Anspruch zu nehmen braucht, und ferner auch da, wo in Folge längeren Bestehens gut geleiteter Spar-

kassen oder anderer nicht vorwiegend auf Gewinn arbeitender Kreditinstitute die bäuerliche Bevölkerung allmählich daran gewöhnt worden ist, das ängstliche Heimlichthun in Geldsachen aufzugeben und ohne die bekannte falsche Scheu und Scham sich der Dienste jener Institute zu bedienen.

Von einzelnen der von dem Verfasser befragten Gewährsmänner wird die Wucherfrage in unmittelbaren Zusammenhang mit konfessionellen Verhältnissen gebracht und der gewerbsmäßige Wucher mit dem Betrieb von Handelsgeschäften israelitischer Geld- und Viehhändler gewissermaßen identifizirt. Von Mittheilung der hierauf bezüglichen Aeußerungen ist Umgang genommen worden, weil man für Ausschreitungen einzelner nicht eine ganze Religionsgemeinschaft verantwortlich machen darf, weil ferner der Trieb nach unrechtmäßigem Gelderwerb an die Eigenart der Stammesangehörigkeit oder des Bekenntnisses keineswegs geknüpft ist und vielerlei Beispiele dafür sich anführen lassen, daß auch Angehörige der christlichen Religion es unter Umständen nicht verschmähen, unerlaubte Gewinne einzuheimsen oder aus der Unerfahrenheit oder Nothlage ihrer Mitbürger unlautere Vortheile zu ziehen. In dieser Beziehung darf nicht unerwähnt bleiben, daß, wie mehrfach behauptet wird, angesehene Ortsbürger nicht selten mit gewohnheitsmäßigen Wucherern „unter einer Decke zu stecken scheinen" und insbesondere sich nicht entblöden, die Rolle sog. „Zutreiber" gegen angemessenen Entgelt zu übernehmen und daß den Wucherern ihr Gewerbe auch dadurch häufig sehr erleichtert wird, daß sie das zum Betrieb desselben erforderliche Geld von den wohlhabenderen Landwirthen zur Verfügung gestellt erhalten, häufig auch bei den Geldanstalten der betreffenden Gegend, insbesondere bei den Vorschußkassen, theilweise auch bei Sparkassen eines oft ungemessenen Kredits sich erfreuen. Es wird dem nicht mit Unrecht beigefügt, daß auf diese Weise das der Landwirthschaft selber entstammende Kapital recht eigentlich dazu dienen müsse, die eigenen Standesgenossen dem Wucher in die Arme zu führen[1]). Alle diese Angaben sind selbstredend mit einer gewissen Vorsicht aufzunehmen; wenn sie begründet wären, so würde dies freilich von neuem bestätigen, wie es immer noch vielerorts der bäuerlichen Bevölkerung an dem richtigen gemeinsamen Standesbewußtsein gebricht und daß manche Geldinstitute nicht immer dem Grundgedanken ihrer Entstehung: in gemeinnütziger Weise dem Volkswohl zu dienen, eingedenk sind, sondern überwiegend von Rücksichten eines gewinnreichen, mit hoher Dividendenvertheilung verknüpften Geschäfts sich leiten lassen. Unter dem Eindruck einer solchen Geschäftsgebahrung schreibt denn auch ein Gewährsmann aus dem badischen Unterland: „Die früher so häufig aufgestellte Behauptung, daß die Gründung von Vorschußvereinen dem Wucher steuere,

---

[1]) So wird aus dem badischen Unterland geschrieben: „Leider werden Wucherer auch von den Landwirthen selber dadurch unterstützt, daß sie solchen gegen höhere Verzinsung Geld geben, obwohl sie wissen, daß es zu schmutzigen Geschäften verwendet wird. Vor etwa 1/2 Jahr ist in H. ein solcher Ehrenmann durchgebrannt, welchem das Volk den charakteristischen Beinamen »Höllenhund« beigelegt hatte. Die vielen nach seiner Flucht im Amtsblatt erscheinenden Klagen auf Rückzahlung von Darlehen beweisen, daß dieser Wucherer nicht nur von seinen israelitischen Glaubensgenossen, sondern auch von badischen und bayerischen Landwirthen viel Geld erhalten hat."

hat sich nach meinen Wahrnehmungen im allgemeinen nicht bewährt; z. B. hat während des Bestehens der Vorschußkasse in dem Städtchen N. N. in den benachbarten Orten die Ausbeutung durch Wucher arg zugenommen. Der Grund liegt darin, daß diese Kassen lediglich auf großen Umsatz und hohe Dividenden ausgingen und deshalb auf der einen Seite die Schuldner hart hielten, auf der anderen Seite durch Eingehen ganz unvorsichtiger Geschäfte arge Schlappen erlitten. Die Vereine nahmen fast durchweg 6 %, häufig noch Provision, fast immer Prolongationsgebühren, die Zinsen wurden meist sofort vom Kapital abgezogen (?), bei Verzug kam 8 % Zins in Berechnung, bei Mahnschreiben mußten 50 Pfennige bezahlt werden. Durch Gründung etlicher ländlicher Kreditvereine, noch mehr durch das drohende Gespenst einer Landeskreditkasse sind diese Verhältnisse theilweise besser geworden, scheinen aber an manchen Orten noch fortzudauern. Ein sehr intelligenter Landwirth äußerte in Gegenwart des Stadtschreibers, daß außer dem Gebahren der Vorschußkasse N. N. ihm keine Wucherfälle bekannt seien." Aehnlich schreibt ein Berichterstatter aus dem badischen Oberland, daß „hohe Zinsen, Provision und Prolongationsgebühren sowohl bei privaten Geldverleihern als wie bei Vorschußkassen vorkommen und daß noch jetzt der Zins unter Einrechnung der Provision 2c. auch bei letzteren sich häufig auf 7 % berechnet".

In den folgenden Ausführungen sind die einzelnen Geschäftsformen, deren sich der Wucherer zu bedienen pflegt, des näheren dargelegt. Statt längere allgemeine Ausführungen zu geben, schien es zweckmäßiger zu sein, eine Anzahl thatsächlicher Wucherfälle in ihren Einzelheiten zur Darstellung zu bringen. Das Material hierzu hat der Verfasser theils den 1883er landwirthschaftlichen Erhebungen, theils den von einigen, bäuerlichen Kreisen nahestehenden Persönlichkeiten neuerdings gemachten Angaben, theils und vorwiegend einer Anzahl in dankenswerther Weise ihm zugänglich gemachten gerichtlichen Akten und Anklageschriften entnehmen können; die Angaben können also zum größten Theil auf volle Authentizität Anspruch machen. Eine besonders lehrreiche Ausbeute gaben dabei namentlich zwei in den letzten Jahren zur Verhandlung gekommene Riesen-Wucherprozesse, die s. Z. das größte Aufsehen erregten, nicht blos deshalb, weil diese Wucherfälle in Gegenden spielten, die man gemeinhin als wohlhabend zu betrachten gewöhnt ist (Pfalz und Kraichgau), sondern auch wegen der erschreckenden Ausdehnung des wucherlichen Betriebs der beiden Angeklagten und wegen der grenzenlosen Härte und Grausamkeit, mit welcher sie gegen ihre, zu einem großen Theil allerdings unglaublich thörichten Opfer verfuhren. Es mag die Bemerkung Platz finden, daß der eine der beiden — Salomon Kaufmann von Mannheim — neben einer Geldstrafe von 8000 Mk. zu einer Gefängnißstrafe von 8 Jahr und 3 Monaten und der andere — Hirsch Hausmann von Flehingen — neben einer Geldstrafe in gleicher Höhe zu einer Gefängnißstrafe von 6 Jahren verurtheilt wurde. Die Annahme ist gestattet, daß beide Prozesse ähnlich einem Gewitter reinigend und klärend gewirkt haben, und zwar ebensowohl dadurch, daß das scharfe Vorgehen der Staatsanwaltschaften bezw. Gerichte für ähnliche Geschäftsleute eine gesunde Abschreckung im Gefolge hatte, als dadurch,

daß der Landbevölkerung über die Gefahren, welche ihnen durch Eingehen von Geschäftsbeziehungen irgend welcher, selbst zunächst ganz harmloser Art mit Leuten der vorerwähnten Beschaffenheit drohen, gründlich die Augen geöffnet worden sind. Daß die bittere Lehre, welche aus den beiden Prozessen zu entnehmen war, bei vielen Angehörigen der bäuerlichen Kreise gleichwohl ohne bleibende Wirkung blieb, scheint leider nicht beabredet werden zu können.

I.

Der Geld- und Kredit-Wucher.

Aus den landwirthschaftlichen Erhebungsberichten von 1883 mögen zunächst folgende Angaben hier Platz finden:

1) Erhebungsgemeinde Altheim, Kornbaugemeinde im nördlichen Hügelland (Kreis Mosbach).

„Das Kreditbedürfniß befriedigen die Landwirthe Altheims ähnlich wie in der Umgegend, soweit es den Immobiliarkredit betrifft, womöglich durch Anleihen auf Handschrift bei Privatpersonen, soweit es den Mobiliarkredit betrifft, bei den Vorschußkassen der Umgegend, doch werden auch in letzterem Fall viele Anleihen bei Privatpersonen gemacht, die das Geldverleihen zu ihrem Geschäft gemacht haben. Diese — vorzugsweise Israeliten der Umgegend (in der Gemeinde selbst wohnen keine) — haben die betr. Geschäfte vielfach in wucherischer Weise getrieben, insofern sie bei solchen Darlehen bei 6 % Zins eine meist starke Provision ausbedangen und sich ›jederzeitige Rückzahlung auf Verlangen‹ vorbehielten."

„Mit Eintritt des Wuchergesetzes kam die Provision in Wegfall, der Zinsfuß ging zurück auf 5 %, aber trotzdem soll noch Wucher getrieben werden, sei es durch Schuldscheinausstellung über größere Summen, als in Wirklichkeit gegeben wurden, sei es durch die Bedingung der Entgegennahme von häufig gar nicht gebrauchten Artikeln der verschiedensten Art geringer Qualität zu hohen Preisen."

2) Erhebungsgemeinde Sulzfeld, Reb- und Handelsgewächsbaugemeinde im nördlichen Hügelland (Kreis Heidelberg).

„Was die Mobiliarkreditbefriedigung betrifft, so hat die Geldaufnahme bei Privatverleihern in der Gemeinde Sulzfeld eine Ausdehnung angenommen, welche von den bedenklichsten Folgen begleitet war. Obwohl auch bei den erwähnten Sparkassen Gelder auf Schuldschein gegen Bürgschaft auf unbestimmte Zeit zu 5½ bis 6 % Zinsen und Rückzahlung nach gegenseitiger ¼jähriger Kündigung abgegeben werden, so lassen sich doch eine große Zahl Landwirthe lieber mit Handelsleuten in Geldgeschäfte ein, theils aus falscher Scham, theils aus Unkenntniß der wucherischen Absichten dieser Leute, theils auch wegen der zugestandenen Borgfrist. Lassen sich solche Geldgeschäfte nicht gleich einleiten, so geht denselben in der Regel ein

Handel mit Vieh u. s. w. voraus, wobei der Zahlungstermin auf eine Zeit festgesetzt wird, in der, wie vorauszusehen, der Bauer keine Baarmittel zur Verfügung hat."

„Nun beginnt erst das beabsichtigte Geldgeschäft. In nicht allzugroßen Zwischenräumen müssen von beiden Eheleuten neue Schuldscheine unterzeichnet werden, von denen der folgende eine immer größere Summe als der vorhergehende aufweist, ohne daß der Schuldner den Mehrbetrag erhalten hätte. Das Minimum des Zinsfußes ist 6 %. Kann der Zins nicht rechtzeitig bezahlt werden, so muß der Schuldner hohe Provisionen in Form von Getreide, Obst, Wein ꝛc. zugestehen. Genügt dem Gläubiger der Schuldschein nicht mehr, so werden Einträge in die Pfandbücher erwirkt. So hat sich denn auch in der Gemeinde Sulzfeld gelegentlich der Aufstellung der Immobiliarverschuldungsnachweise eine jeweils mit 6 % zu verzinsende Summe von 123152 Mk. herausgestellt, deren Entstehung vorzugsweise auf jene mit Privatgeldverleihern gepflogenen Händel zurückzuführen ist. Diese traurigen Erscheinungen haben sich allerdings seit Bestehen des Wuchergesetzes mehr und mehr der Oeffentlichkeit entzogen, inwieweit sie aber verschwunden sind, läßt sich bei der thörichten Verschwiegenheit der unerfahrenen Leute nicht ermessen. Auf Viehverstellungsverträge lassen sich die Landwirthe in neuester Zeit weniger mehr ein."

3) Erhebungsgemeinde Wasenweiler, Rebgemeinde am Kaiserstuhl (Kreis Freiburg).

„Die Bedingungen der unreellen Geldverleiher entziehen sich meist der Oeffentlichkeit, so lange der Schuldner noch einigermaßen kreditfähig ist, und bildet diese bekannte Thatsache den Hauptgrund, warum die Landwirthe sich gerne dieser Geschäftsleute bedienen. Aus einer größeren Zahl der von diesen Geschäftsleuten veranlaßten Vollstreckungen und Ganten lassen sich jedoch meist wucherische Bedingungen erkennen. Laut Eintrag in den Pfandbüchern und nach approximativer Schätzung fordern z. B. etwa 20 derartiger Geschäftsleute aus Freiburg, Ihringen, Breisach und Eichstetten an etwa 55 hiesige Landwirthe zusammen mindestens 36000 Mk. Bringt man von den 117 verschuldeten Grundbesitzern die 7 nicht selbständigen Besitzer in Abzug, so stehen die betreffenden Geldverleiher mit mindestens der Hälfte der hiesigen verschuldeten Landwirthe in Geschäftsverbindung oder mit mindestens ⅓ sämmtlicher Landwirthe. Zur Zahlung der Zinsen erweisen sich in der Regel die Erträgnisse der mittleren und untermittleren Herbste unzureichend. Da zunächst die baaren Wirthschaftsausgaben gedeckt werden müssen, so bleiben die Landwirthe ihre Schuldzinsen schuldig und benützen die Wucherer diese Gelegenheit ihre Guthaben möglichst zu vergrößern. Aus diesen und den schon oben bezeichneten Gründen ist auch der Schuldenstand der Landwirthe in Wasenweiler in den letzten 6 geringen Herbstjahren in erschreckender Weise gestiegen und ein Theil derselben bereits der Vollstreckung erlegen. Der Hauptmißstand der wucherischen Geschäftsthätigkeit liegt daher darin, daß durch dieselbe jenen Landwirthen, welche bereits wegen unwirthschaftlichen Haushalts ihren Kredit anderweitig verloren haben, Gelegenheit geboten wird, ihre seitherige

Mißwirthschaft bis zum vollständigen Ruin, wenn auch nur auf kurze Zeit, fortzuführen, während ohne das Vorhandensein von Wucherern derartige Leute zu Sparsamkeit und Fleiß gezwungen würden und dadurch in besseren Jahren sich meist wieder erholen könnten. Als größter Unfug muß endlich jene Thatsache bezeichnet werden, wonach die Wucherer in guten Jahren von den Landwirthen keine Zins- und Kapitalabzahlungen annehmen oder doch nicht verlangen, dagegen beim Geldmangel der Landwirthe in geringen Jahren auf Zahlung selbst noch nicht fälliger Güterkaufschillinge drängen, event. Liegenschaftsvollstreckung veranlassen, um dadurch billige Felder im sogen. Klumpenkauf zu erhalten."

4) Erhebungsgemeinde Bischoffingen, Rebgemeinde am Kaiserstuhl (Kreis Freiburg).

„Die eigentlichen Geldwucher-Geschäfte finden in hiesiger Gemeinde verhältnißmäßig weniger Ausdehnung als an vielen anderen Orten des Kaiserstuhles. Die Bedingungen der wucherischen Geldgeschäfte entziehen sich in der Regel der Beobachtung und gelangen erst bei Ganten und Vollstreckungen zur öffentlichen Kenntniß. Bei dieser Gelegenheit hat sich übrigens ergeben, daß die Schuldner vielfach weit unter den in den Schuldscheinen bezeichneten Beträgen erhalten haben und der Zinsfuß bis zu 11 und mehr Prozent angesetzt war. Ein 11prozentiger Zinsfuß findet sich auch in einem Pfandbucheintrag, der jedoch auf Antrag des betreffenden Geldverleihers infolge des Wuchergesetzes durch eine Randbemerkung auf 6 % gemindert wurde. Als weiterer Fall ist bekannt, daß ein Landwirth vom Jahre 1870 bis 1880 von einem Geldverleiher von Zeit zu Zeit kleinere Geldbeträge erhielt, welche laut Pfandbucheintrag im Jahr 1878 zusammen 1333 Mk. betrugen, laut Pfandbuch vom Jahre 1880 jedoch schon auf 2718 Mk. angewachsen waren; der Schuldner ging infolge der Schuldenlast nach Amerika flüchtig und erhielt der Geldverleiher bei der Abrechnung mit dem Bevollmächtigten des Schuldners rund 2900 Mk. ausbezahlt." —

Aus den dem Verfasser zugänglich gemachten Anklageschriften wegen Wuchers bezw. wegen Betrugs und Erpressung, welch letztere Vergehen mit dem Wucher meist Hand in Hand gehen, sollen einige besonders lehrreiche Fälle angeführt werden. Dabei möge hier Raum finden, was zur allgemeinen Kennzeichnung der beiden oben erwähnten gewerbsmäßigen Wucherer (Salomon Kaufmann und Hirsch Hausmann) die betreffenden Anklageschriften einleitend bemerkten, weil diese Kennzeichnung wohl als vorbildlich für viele derartige Geschäftsleute gelten kann: „Salomon Kaufmann galt schon seit Jahren als einer der schlimmsten Wucherer der Bergstraße und der Pfalz. Berghoch schwollen bei den Gerichten, namentlich der Kreise Mannheim und Darmstadt, die Betreibungs- und Prozeßakten, in denen Kaufmann unter Berufung auf seinen »Schein« wohlhabende Leute um Hab und Gut brachte und weniger Bemittelten den letzten Pfennig entzog . . . Die Einvernahmen von den 200 meist bäuerlichen Schuldnern Kaufmanns entrollten ein geradezu haarsträubendes Bild von dem Treiben dieses Mannes. Alle zusammen waren schwer bewuchert, gequält und geängstigt, ein Theil zu Bettlern gemacht worden. Sehr viele Fälle schweren

Wuchers konnten nicht verfolgt werden, da sie vor die Zeit des Wuchergesetzes fielen, sehr viele gemeinrechtliche Vergehen mußten wegen Verjährung unbeachtet bleiben und es war auch hier die unzweifelhafte Thatsache festzustellen, daß auch die leidenschaftlichsten Wucherer mit dem 14. Juni 1880 — dem Tag der Wirksamkeit des Wuchergesetzes — die gewerbsmäßige Wucherei aufgegeben haben . . . K. ist ein Mann von scharfem Verstand, erstaunlichem Gedächtniß und ungewöhnlicher rechnerischer und handelsmännischer Begabung, schlau in der Erkenntniß des eigenen Vortheils, blitzschnell in der Durchschauung der Schwächen seiner Schuldner, von rastloser Energie in Verfolgung seiner Pläne, gewissenlos in der Wahl seiner Mittel, ohne Mitleid, brutal in der Behandlung seiner Opfer, wie von Stein gegen ihr Jammer und Elend — und alle diese Eigenschaften im Dienste seiner maßlosen Habgier. — Alle, die er geschäftlich fassen kann, existiren für ihn nur als Objekte der Ausbeutung; wen er gefaßt hat, den hält er umklammert, so lange er eine Mark Geldes, eine Scholle Landes sein eigen nennt; in der ersten Urkunde schürzt er die Schlinge, die er dem Opfer später um den Hals wirft . . . Als Objekte seiner Thätigkeit suchte sich K. namentlich Landleute aus von geringer Intelligenz und großer Unwissenheit, von einigem Vermögen und Unerfahrenheit in Geldgeschäften. Durch seine geistige Ueberlegenheit und die Sicherheit seines Auftretens übte er auf viele seiner Schuldner einen merkwürdigen Bann aus, sie ergaben sich ihm mit blindem Vertrauen oder wie übermächtiger Gewalt folgend. — Ein Hauptheil seiner Thätigkeit war die Abfassung von Urkunden, die ihm von den Bauern gern überlassen wurde. Sie unterschrieben sie in der Regel ohne Prüfung, theils im Glauben an die Vertragsmäßigkeit ihres Inhalts, theils weil K. eilig that und drängte, theils weil sie überhaupt nicht lesen konnten, theils weil sie das »Geschreibsel« K.s nicht zu entziffern vermochten. K. ist nämlich Meister in Herstellung dunkler Urkunden, sich auszeichnend durch flüchtige, auseinandergezogene, häufig unleserliche Schrift, merkwürdige Zahlengruppirung, sinnverwirrende Ineinanderschachtelung und Wiederholung von Sätzen und durch einen ganz eigenen Urkunden-Jargon [1]). In der Regel erkannten die Unterzeichner zu spät, daß K. den Urkunden einen ganz anderen als den verabredeten Inhalt gegeben . . . In den dicksten Fällen konnte K. den Widerspruch gegen seine Zahlbefehle auf Grund betrügerischer Urkunden durch die Klausel ausschließen: »Im Fall Widerspruchs wird die Schuld sofort fällig.« Der Schuldner hatte das Geld schon

[1]) Diese Kunstgriffe scheinen ziemlich allgemein angewendet zu werden; aus dem Breisgau wird mir z. B. geschrieben: „Durch Verwendung von gedruckten und gesetzlich definirten (!) Schuldscheinformularien würde auch der oft zweideutigen Fassung, dem sog. Urkundenkauderwelsch, vorgebeugt werden können. Als Beispiel einer solchen verwirrenden Klausel diene folgender von einem Notar mitgetheilter Fall: Ein Bauer verkaufte an einen bekannten Wucherer sein Anwesen. Unter den Wirthschaftsvorräthen befand sich auch das Fleisch von 5 geschlachteten Schweinen, das selbstverständlich der Bauer für sich behalten wollte; der Handelsmann brachte nun aber in die Verkaufsbedingungen folgende Klausel: »Verkäufer behält sich alles vor, was in der hinteren und vorderen Kammer ist, mit Ausnahme der Kisten und Kasten, allem Fleisch, mit Ausnahme von 15 Pfd.« Wem gehört nun das Fleisch?“

ausgegeben, er durfte den Unwillen des Gläubigers nicht riskiren und ließ sich dann weiter bannen durch die Rechtskraft des Liquiderkenntnisses. — Hauptsächlich beliebt war bei K. die Einschmuggelung höherer als der vereinbarten Schuldsummen, ferner von Zinsen, wo diese schon in der immer vorher abgezogenen Provision vorausbezahlt waren, und die Vermehrung der Provisionen dadurch, daß deren Prozentsatz statt auf 1 Jahr auf ein Vierteljahr eingestellt wurde, häufig verstärkt durch den Zusatz: »bis die ganze Schuld gezahlt ist«, also die volle vierteljährig zu bezahlende Provision bis zur Tilgung der letzten Mark. Wurden Termine bewilligt, so heißt der Beisatz häufig: »wenn ein Ziel nicht wird eingehalten, so ist das obere Kapital ganz verfallen«, womit er immer ein Mittel hatte, den Schuldner mürbe zu machen. Oft zahlte er nur einen Theil des Darlehens aus, den Rest versprach er »nach geschehenem Eintrag«; nun mußte der Schuldner die Prozedur über sich ergehen lassen, vielleicht bekam er dann den Rest erst recht nicht, häufig aber den Exekutor ... Eine weitere Kunst bestand in der Festsetzung der Zahlungstermine, in der Auswahl des Geldeinforderns und Auspfändens: vor der Ernte, vor dem Tabakverkauf, wenn kein Bauer Geld hat, das waren die richtigen Zeiten zur Ansetzung der Daumenschrauben, zur Auspressung von Provisionen ... Ebenso wie K. bei Ausfolgung der Darlehen immer schon einen Theil der Summe vorwegstrich, so schlimm behandelte er den Schuldner bei der Abrechnung: längst bezahlte Zinsen wurden nochmals berechnet, hohe Kosten angesetzt, Posten — je nach dem Zweck der Täuschung — zusammengezogen oder zertheilt. Machte der Schuldner Abschlagszahlungen, so quittirte er oft gar nicht, oft nur zum Theil, oft alles als Provision, so daß es vorkam, daß je mehr bezahlt wurde, desto größer die Schuld anwuchs. Eine Verzinsung unter 20% erschien ihm kleinlich, dagegen trieb er sie bis auf 100, 150 und 170% und höher ... So sehr K. auf baares Geld erpicht war, so gerne nahm er doch andere Sachen an Zahlungs statt und am liebsten als Provision: Tabak, Getreide, Pferde, Kühe, Wagen, Dungfässer ... Mit Vorliebe ließ er sich Pachtgelder von Almendfeldern zediren."

Ebenso bemerkenswerth und kennzeichnend für das Treiben gewisser gewerbsmäßiger Geldverleiher sind die Ausführungen, mit welchen in der Anklage gegen den zweiten der obenerwähnten Wucherer (Hirsch Hausmann von Flehingen) die karlsruher Staatsanwaltschaft einleitend sich aussprach: „Die Schamlosigkeit und rücksichtslose Härte, mit der H. lange Jahre hindurch nicht nur die vorhandene Nothlage der bäuerlichen Bevölkerung auszubeuten verstand, sondern auch durch Benutzung des Leichtsinns und der Sorglosigkeit derselben seine Schuldner in Noth und Armuth brachte, hat ihn zum gefürchteten Dränger eines ganzen Landestheils gemacht, der in seiner strafgerichtlichen Verfolgung eine Befreiung von schwerem Druck sieht ... Das Verfahren, das H. seinen Schuldnern (mehr als 400) gegenüber einzuhalten pflegte, bestand im wesentlichen darin, daß derselbe Leuten, die sich in Geldverlegenheiten an ihn wendeten, die gewünschten Darlehen gegen Verschreiben höherer Summen und sehr häufig auch noch gegen besondere Provisionen für den Fall der Nichtrückzahlung innerhalb äußerst kurz gestellter Fristen aushändigte. In sehr

vielen Fällen mußte neben der Provision noch als »Zählgebühr« eine namhafte Gegenleistung, meist für die Haushaltung H.s (je nach Bedarf Bekleidungsgegenstände, Gänse, manchmal auch Taglohnarbeiten) versprochen werden, wie denn in einzelnen Fällen H. ihm gehörige Grundstücke von dem Schuldner oder dessen Angehörigen unentgeltlich und gewissermaßen im Frohndweg bestellen ließ. Einmal in H.s Händen, gelang es den meisten Schuldnern nicht wieder, von ihm loszukommen. Auf seinen steten Rundgängen kam er meist zu ungelegenster Zeit ins Haus und nöthigte durch offene und versteckte Drohungen mit gerichtlicher Klage den Schuldner »mit ihm etwas zu handeln«, wobei nicht das Bedürfniß des Schuldners, sondern der jeweilige Vorrath der auf freiwilligen und Zwangsversteigerungen von H. erworbenen Objekte den Gegenstand des Handelns — Aecker, Weinberge, Pferde, Rindvieh, Fleisch, alte Bettstücke, Fahrnisse aller Art — bestimmte. Dabei wußte er sich bei Kauf- und Tauschgeschäften dieser Art die maßlosesten Preise und Aufgelder und nicht selten noch neue Provisionen (200 bis 300 % und darüber) versprechen zu lassen ... Die ineinandergreifenden Schriftzüge der bogenlangen Abrechnungsurkunden, die Schwerfälligkeit und absichtliche Unklarheit der Sprache, der offenbar auf Verwirrung der Schuldner berechnete Wechsel mit der Gulden- und Markrechnung in ein und derselben Urkunde in Verbindung mit der geringen Fertigkeit seiner Schuldner im Lesen und Schreiben machten einem Theil der Schuldner den Einblick in den Stand ihrer Schuld und den Sinn der Abrechnung unmöglich .... In seiner Wohnung hielt H. an Sonntagen förmliche Amtstage ab, an denen die Schuldner oft vom Morgen bis in die späte Nacht hinein warten mußten, bis sie, durch stundenlanges Reden und Rechnen, durch reichlichen Genuß von Spirituosen aus H.s Keller völlig betäubt, willenlos alles unterschrieben, was ihr unersättlicher Gläubiger zusammengerechnet hatte. Der einen Abrechnung folgte in kürzerer oder längerer Frist immer wieder eine andere, in der sich die beschriebenen wucherischen Manipulationen in gesteigertem Maße wiederholten, bis H. sein Opfer reif zum »Umwerfen« d. h. zur Vergantung hielt .... So unermüdlich er diejenigen Schuldner, die er wehrlos in seiner Gewalt wußte, mit immerwährenden Abrechnungen quälte, um so lange als möglich neue wucherische Vortheile herauszuschrauben, so hartnäckig verweigerte er andrerseits denen gegenüber eine Abrechnung, die in noch verhältnißmäßig günstiger Lage seinen Anforderungen sich widersetzten und vor Bürgermeister und Rathschreiber ihre Sache geordnet wissen wollten ... Dabei behielt H. die durch eine Abrechnung überflüssig gewordenen früheren Schuldscheine, die den Schuldnern hätten eingehändigt werden sollen, meist zurück oder vernichtete sie, selbst entgegen dem Willen der Betheiligten, wodurch natürlich jede Nachrechnung und Kontrolle der Abrechnung unmöglich wurde .... Mit Wirksamkeit des Wuchergesetzes verschwinden die augenfälligen wucherischen Provisionen aus den Schuldscheinen und wird sehr häufig in besondern, unter die Urkunde gesetzten Zinsquittungen zwar nur noch der einfache Zins mit 6 % stipulirt, aber in den folgenden Abrechnungen und in dem Berechnen von Verzugszinsen diese aus Furcht vor der Strafandrohung des Gesetzes gebrachten Opfer wieder einzubringen versucht. Ueberhaupt wurde

seit 1880, mit einigen Ausnahmen direkter Provisionsstipulationen, die Bewucherung nur noch in der verschleierten Form unmäßiger Kaufpreise und Aufgelder fortgesetzt, nicht selten auch unentgeltliche persönliche Dienstleistungen der Schuldner für Haus und Feld in Anspruch genommen . . . Der nahe liegenden Frage gegenüber, wie es möglich war, daß H. lange Jahre hindurch sein Aussaugesystem ohne laute und allgemeine Klagen durchführen konnte, muß auf die große Abneigung der Landbevölkerung, dritten Personen Einblick in ihre Vermögensverhältnisse zu gestatten, auf deren Unerfahrenheit und Leichtgläubigkeit bei Eingehung von Geschäftsverbindungen mit H., auf die Gleichgiltigkeit einzelner angesichts des steten Rückgangs ihrer wirthschaftlichen Verhältnisse, aber auch auf die allgemein gedrückte Lage der Landwirthschaft in den letzten 10 Jahren und den geradezu unbegreiflichen Einfluß, den H. durch seine überlegene Geschäftsthätigkeit, seine Drohungen und Versprechungen allerwärts ausübte, hingewiesen werden." — In den Entscheidungsgründen ist auf „das ungewöhnliche und empörende Maß von rücksichtslosem Eigennutz, womit H. auf die Vermögens- und Erwerbsverhältnisse der benachbarten Landbevölkerung geradezu zerstörend einwirkte und als eine wahre Landplage gegenüber den auf die wirthschaftliche Besserung gerichteten gemeinnützigen Bestrebungen sich zeigte", zur Begründung der erkannten hohen Strafe ausdrücklich hingewiesen.

Zur näheren Beleuchtung des Geschäftsgebahrens der zwei vorgenannten Wucherer folgen nun einige den beiden Anklageschriften entnommene Fälle, die meist als Betrug oder Erpressung (R.-Str.-G.-B. § 253, 263), zum Theil auch als Wucher im Sinne des Reichsgesetzes vom 24. Mai 1880 sich darstellen.

1) Ph. L. S. von Feudenheim erhielt von Kaufmann folgende Darlehen: am 24. Mai 1877 35 Mk., wofür ein Wechsel von 50 Mk. zu unterzeichnen war, am 10. Oktober 1877 170 Mk., gegen Unterzeichnung eines Wechsels von 206 Mk. Der erste Wechsel war also zu 171 %, der zweite zu 84 % verzinslich. K. klagte beide Wechsel am 1. März 1878 ein und erlangte am 28. Februar 1879 Fahrnißpfändung. Am 19. März 1879 zahlte S. abschläglich 60 Mk., sah jedoch, als er die Quittung betrachtete, daß sie nur auf 23 Mk. lautete; als er K. darüber zur Rede stellte, behauptete dieser, es sei für Provision. Trotzdem nöthigte K. seinen Schuldner schon am 30. März 1879, wenn er die Pfändung vermeiden wolle, einen weiteren Provisions-Wechsel auf 14 Tage mit 30 M. zu akzeptiren, welchen S. auch nach Ablauf der Frist einlöste. Am 16. Mai 1879 machte derselbe eine Abschlagszahlung von 192 Mk., die Frau des K. raffte das Geld sofort vom Tisch weg und K. quittirte nur für 107 Mk. 83 Pfg. — Kurz vor der Ernte schickte K. den Pfänder wieder und zwang den S. zur Uebernahme einer neuen Provisionsschuld von 24 Mk., welche K. schon am 12. August 1879 einklagte und Pfändung erwirkte, worauf S. zahlte. Aus der Betreibung der Hauptwechselschuld erhielt K. 169 Mk. 6 Pf. — S. hatte demnach im ganzen erhalten 205 Mk., mußte dagegen bezahlen 475 Mk.

2) Durch ähnliche Manipulationen wie die vorstehend erwähnten erpreßte K. einem weiteren feudenheimer Bauern binnen drei Jahren aus

einer Schuld von 260 Mk. eine Summe von 865 Mk. 25 Pf., einem Landwirth aus Heddesheim binnen derselben Zeit aus einer Schuld von 1600 Mk. eine Summe von 3043 Mk.

3) Landwirth J. S. von Wallstadt erhielt am 17. April 1879 ein Darlehen von 270 Mk., wogegen er 300 Mk. zu 6 % verzinslich anerkennen mußte; da das Darlehen auf ½ Jahr gegeben war, so betrug die Verzinsung einschließlich der Provision 28 %. Nachdem S. verschiedenemale für vierteljährliche Fristbewilligung 30 Mk. bezahlt hatte, auch inzwischen eingeklagt und zur Vollstreckung getrieben worden war, verstand er sich angesichts der drohenden Versteigerung am 29. Oktober 1880 an seinen Gläubiger zu verkaufen: a) eine Kuh im Werth von rund 200 Mk., welche indeß K. nur zu 80 Mk. anschlug; b) 1½ Ztr. Sandblätter im Werth von etwa 30 M., von K. angeschlagen zu 16 Mk., so daß also beide Gegenstände im Werth von mindestens 200 Mk. dem K. zu 96 Mk. überlassen werden mußten; K., der auf diese Weise die wucherische Provision zu verhüllen suchte, gab dann auf zwei Monate Ausstand.

4) Der Taglöhner J. K. von Heddesheim hatte schon früher Geld von Kaufmann zu hohen Provisionen geliehen, aber alles zurückgezahlt, als er ihn im November 1877 wieder um 200 Mk. ansprach. K. sagte sie zu, wenn Schuldner und seine Frau 350 Mk. unterschrieben und sich einen Pfandeintrag gefallen ließen. In dem Darlehnsvertrag, in welchem 2 Zieler gewährt wurden, fügte nun K. die Klausel bei: „Sollte Schuldner Einspruch erheben auf den bedingten Zahlbefehl, so ist die ganze obere Forderung sogleich fällig zu zahlen.“ Schon am 27. November 1877 reichte er eine Bitte um bedingten Zahlungsbefehl und zwar nicht blos auf 350 Mk. aus Darlehen, sondern auch auf 140 Mk. aus Wechselakzept, zusammen auf eine Summe von 490 Mk. ein, worauf vom 28. November der entsprechende Zahlbefehl erfolgte. Obwohl nun die schuldnerischen Eheleute wußten, nur für 350 Mk. unterzeichnet zu haben, konnten sie gleichwohl nicht widersprechen, da sonst die ganze Schuld fällig geworden wäre und sie dann eingeklagt und ausgepfändet worden wären. Sie widersprachen demgemäß nicht und die Forderung von 490 Mk. wurde liquidirt und eingetragen. —

Die folgenden Fälle sind der Anklageschrift[1]) gegen Hirsch Hausmann von Flehingen entnommen und einzelne derselben namentlich auch deshalb bemerkenswerth, weil sie erkennen lassen, mit welchen Mitteln der Genannte versuchte, mit dem seinem Treiben unbequemen Wuchergesetz vom Jahre 1880 sich abzufinden.

1) Landwirth F. Kl. von Kürnbach gerieth im Spätsommer 1880 durch den Verlust zweier Pferde in eine schlimme Lage und wandte sich an Hausmann mit dem Ansuchen um ein Darlehen von 30 Mk. auf 14

[1]) Für manche der in die Anklageschrift niedergelegten und in obiger Darstellung wiedergegebenen Einzelheiten konnte in den gerichtlichen Verhandlungen allerdings nicht voller Beweis erbracht werden, namentlich soweit die Anwendung von Drohungen zur Unterzeichnung von Schuldurkunden behauptet war, womit übrigens nicht gesagt ist, daß die meisten Vorgänge nicht dennoch so, wie die gerichtliche Voruntersuchung ergab, in Wirklichkeit sich abgespielt haben.

Tage. H. verlangte zuerst als sog. Zählgebühr 1 oder 2 Sester Zwetschgen zu 2 Mk. und schrieb nach längeren Verhandlungen den Schuldschein vom 13. September 1880, wonach der Schuldner für ein Darlehen von 30 Mk. für 14 Tage als Zählgebühr ein halb Simmri Zwetschgen, und falls die Rückzahlung nicht in 3 Wochen erfolgen sollte, für jede Woche 1 Mk. zu geben verspricht. Auf die begreifliche Weigerung von Kl., diesen Schein zu unterschreiben, drohte H., alsdann das Darlehen nicht zu geben, und brachte so den letzteren zur Unterschrift. (Letzterer Vorgang durch die gerichtlichen Verhandlungen nicht erwiesen.)

2) Der Taglöhner G. Pfl. von Kürnbach entlieh am 13. Februar 1876 gegen Ausstellung eines auf 70 Gulden lautenden Schuldscheines von H. den Betrag von 50 Gulden; für die Schuld hatten sich Vater und Schwiegervater des Pfl. verbürgt. H., damit noch nicht zufrieden, nöthigte am 18. Februar auch die Frau des Schuldners, die an dem genannten Tage niedergekommen war, an das Bett der Wöchnerin sich drängend, zur Uebernahme der Bürgschaft. Außerdem mußte Pfl. dem H. noch am Tag der Darlehensaufnahme ein höchstens 10 Mk. werthes Unterbett zu 20 Gulden abkaufen. Im Jahre 1877 schickte H. seinem Schuldner einen Zahlbefehl, bestellte ihn dann zu sich nach Flehingen und brachte gegen das Versprechen, die Schuld wieder stehen zu lassen, Pfl. zur Unterschrift einer weiteren Urkunde, worin er für eine kaum 6 Gulden werthe Quantität Fleisch 24 Gulden versprechen mußte. In gleicher Weise nöthigte er den Schuldner durch sein ständiges Drohen mit Klagen, späterhin auch noch ein altes Unterbett und Kissen — kaum 10 Mk. werth — um 50 Mk. zu kaufen. Wenn späterhin H. nicht weiter drängte, so wird als Grund hierfür vom Schuldner der Umstand angegeben, daß seine Frau und sein Schwiegervater einen Weinberg von H. Jahre hindurch unentgeltlich bebaut haben.

3) In den Jahren 1870/78 verkaufte H. dem Landwirth T. J. von Gochsheim 5 Stück Rindvieh und lieh demselben 4 Mal kleinere Geldbeträge von 10 bis 15 Gulden. Ueber die aus diesen Geschäften erwachsenen Schulden des J. wurde Ende 1878 abgerechnet, wobei H. sein Guthaben sich in solcher Höhe berechnete, daß J., der nicht mehr als 1000 Gulden zu schulden glaubte, in voller Verzweiflung davonlief. Auf die Drohung H.s mit Klage und in der Besorgniß, bei dem damals niederen Werth der Grundstücke um alles zu kommen, verstand sich der Schuldner schließlich doch dazu, die Abrechnungsurkunde zu unterzeichnen und damit eine Schuld in der Höhe von 1452 Gulden anzuerkennen. Dabei blieb J. noch in völliger Unkenntniß darüber, daß in diese Summe die Kaufpreise für 2 Rindviehstücke sammt den Zinsen gar nicht eingerechnet worden waren. Unterm 18. März 1879 wußte H. es fertig zu bringen, daß die von ihm im Jahre 1874 um 190 Gulden an J. verkaufte Kuh ihm um den Preis von 80 Mark zurückverkauft wurde. Im Sommer 1879 stellte er an seinen Schuldner das Begehren, derselbe solle ihm einen Acker abkaufen, und erwirkte, als J. sich darauf nicht einließ, bald darauf einen Zahlbefehl auf 2489 Mk. Aus Furcht vor weiterer gerichtlicher Betreibung erklärte nun J. sich zum Ankauf bereit, wobei ihm für 15,86 Ar ein Kaufpreis

von 574 Mk. berechnet wurde, während das Grundstück nach der Schätzung des Gemeinderaths nur 300 Mk. werth war. Gleichwohl half auch dieses harte Opfer dem Schuldner nichts, da H. schon am 16. September 1879 Liquiderkenntniß erwirkte und solches in das Pfandbuch eintragen ließ.

4) Im Jahre 1874 entlieh der Landwirth Fr. G. von Gochsheim von H. 16 Gulden gegen eine Schuldverschreibung von 20 Gulden und das Versprechen, bei nicht rechtzeitiger Rückzahlung eine jährliche Provision von 5 Gulden zu bezahlen. Nach 2 Jahren zahlte der Schuldner 14 Gulden ab, die zum größten Theil für Zins und Provision verrechnet wurden, so daß der auf Verlangen H.s neu aufgestellte Schuldschein vom 5. Juni 1876 noch eine Schuldsumme von 18 Gulden 42 Kreuzer enthielt, für welche außer dem Zins wiederum 5 Gulden Provision im Jahr, also mehr als 30 %, versprochen wurden. Im Juni 1883 bestellte H. seinen Schuldner zur Abrechnung und verlangte von demselben die Unterzeichnung eines weiteren Schuldscheins lautend auf ein Darlehen von 77 Mk., das aber in Wirklichkeit lediglich das schriftliche Versprechen der Zahlung der von H. auf den Betrag von 77 Mk. berechneten Zinsen und Provisionen enthält. Der Grund für dieses Verfahren (Aufrechnung der Zinsen ꝛc. in der verschleierten Form eines neuen Darlehens) ist wohl in den Rechtsdrohungen des Wuchergesetzes zu suchen, weshalb auch gleichzeitig mit der neuesten (1883er) Urkunde auf dem alten Schuldschein von 1876 der Zins zu 6 % als bis zum 5. Juni 1882 bezahlt beurkundet und die weitere Verzinsung der ersten Schuld mit 6 % unter Weglassung des früheren Provisionsversprechens zugesagt wurde.

5) Landwirth W. B. von Sulzfeld hatte in den 1870er Jahren Unglück mit seinem Vieh und gerieth so in die Hände des H., dem er 170 Gulden und den Kaufpreis für einen aufgenöthigten Acker, höchstens 100 Gulden werth, mit 160 Gulden schuldete. Im April 1880 hielt H. mit seinem Schuldner Abrechnung und sollte hiernach letzterem neben der erwähnten Schuld aus Ackerkauf den Betrag von 412 Gulden schuldig sein und seine Ehefrau nebstdem die Sammtverbindlichkeit für die ganze Schuld übernehmen. Da beide nicht zahlen konnten und andrerseits nicht daran zweifelten, daß H., wenn sie die Abrechnung nicht unterschrieben, sie verklagen würde, so ließen sie sich zur Unterschrift der Urkunde und eines weiteren Scheins herbei, worin Schuldner außer dem Zins für die Gesammtschuld noch jährlich „von hundert ein Malter Dinkel Provision“ versprechen mußte. — Im Mai 1881 wollte Schuldner auf dem Viehmarkt in Bretten sich eine Kuh kaufen. Als H. seines Schuldners ansichtig wurde, bot er ihm sofort an, ihm eine Kuh zu verschaffen. B. lehnte ab, worauf H. ihm erwiderte: „wenn er von einem anderen eine Kuh kaufe, so solle der ihm auch Geld geben“. B., der durch diese Drohung so in Schrecken gerieth, daß er, nach seiner Angabe, „keinen Tropfen Blut gegeben hätte, wenn man ihn gestochen hätte“, fügte sich nun willenlos darein, von H. eine von diesem eben erst um 255 Mk. gekaufte Kuh um 350 Mk. zu übernehmen.

6) Landwirth J. B. von Neuenbürg schuldete dem H. laut Schuldschein vom 19. April 1880 ein Darlehen von 500 Mk., das er bis

Michaeli 1880 heimzuzahlen versprochen hatte. Um dieses Darlehen zu erhalten, hatte B. dem H. eine Quantität von etwa 40 Ztr. verdorbenes Heu um 3 Mk. 60 Pf. den Ztr. (Preis für gutes Heu höchstens 3 Mk.) abkaufen und die weitere Urkunde unterschreiben müssen, wonach er dem H. 50 Ztr. Heu um den Preis von 180 Mk. abgekauft haben solle und diese Summe mit 6% bis Weihnachten 1880 zu zahlen verspricht. Da infolge Krankheit des Schuldners und anderer Zwischenfälle derselbe auf die bestimmten Termine nicht zahlen konnte, erbat er sich Zahlungsfrist, wobei ihm aber die Antwort wurde: „Ihr müßt etwas handeln, sonst warte ich nicht." Obwohl nun Schuldner erklärte, nichts zu brauchen und keine neuen Schulden zu den alten machen zu können, ließ er sich durch die Drohung H.s, ihn zu verklagen, endlich doch auf einen von H. vorgeschlagenen Pferdetausch und zur Unterzeichnung einer Urkunde ein, wonach er für das von H. in Tausch gegebene Pferd (das kaum mehr werth als sein eigenes) „ein Aufgeld von 500 Mk., zahlbar in 3 Terminen" zu geben versprach. Dabei war das von H. gegebene Pferd nach späteren Zeugenaussagen ein „altes, künstlich aufgebäbbeltes Thier", das schon wenige Monate später, weil völlig unbrauchbar geworden, dem Schinder übergeben werden mußte.

7) Schneider J. O. von Bahnbrücken hatte im Jahr 1879 von H. einen Acker um 90 Mk., zahlbar in 3 Jahreszielern, gekauft und hiervon das erste Ziel mit 20 Mk., wovon 14 Mk. an dem Kapital abgingen, bezahlt. Als das 2. Ziel fällig war und O. nicht zahlen konnte, kam die Uebereinkunft vom 19. Mai 1881 zu Stande, wonach Schuldner eine Forderung seiner Ehefrau aus Erbtheilung mit 158 Mk. 94 Pf. an H. um 85 Mk. zedirte. Mitte September 1883 bestellte H. bei Schneider O. für sich und seinen Sohn Anzüge. Am 26. September lieferte O. den für H. selbst bestimmten Anzug mit Forderung eines Arbeitslohns von (nur) 10 Mk. ab und bat bei diesem Anlaß um ein Darlehen von 25 M., das er dringend bedürfe, da er von einem Nähmaschinenhändler um diesen Betrag betrieben würde. „Die Haare standen mir zu Berg'" — gab O. bei seiner Einvernahme an — „als H. das Darlehen nur unter der Bedingung zu geben versprach, daß er den überbrachten Anzug umsonst bekomme." In seiner Nothlage unterschrieb gleichwohl O. den Schein, wonach er die Heimzahlung von 25 Mk. bis Martini 1883 versprach und weiter zustimmte, daß „die gemachte Hose, Weste und der Rock für die Zinsen wettgeschlagen", die letzteren sonach in einer Höhe von über 200% berechnet wurden. — Das Fröhnerthum, in dem H. seine Schuldner zu halten verstand, wird durch vorstehenden Fall trefflich beleuchtet. —

8) Als „schwerster Fall", wie die Entscheidungsgründe sich ausdrücken und für welchen allein H. Hausmann eine Gefängnißstrafe von 2 Jahren zuerkannt wurde, ist endlich noch der folgende anzuführen:

Chr. O. von Weiler schuldete laut Abrechnungs-Urkunde vom 20. September 1876 dem H. 933 Gulden, stellte indeß infolge eingeleiteter Betreibung in einer Abrechnung vom 18. Mai 1877 einen Pfandschein auf 3200 Mk. aus. Schuldner behauptet nun aber, blos eine Summe von rund 1400 Mk. erhalten zu haben. Nach einer weiteren Ab-

rechnung vom 29. Dezember 1879 sollte O. neben obiger Pfandschuld von 3200 Mk. und neben einer weiteren Schuld von 420 Mk. (die O. gar nicht eingegangen zu haben behauptet) dem H. noch weitere 4050 Mk. schuldig sein; auch sollte Schuldner versprechen, aus der ganzen Abrechnungssumme im Jahr vom 100 Mk. noch 20 Mk. Provision zu zahlen. Obwohl in dieser Abrechnung, wie die Anklageschrift bemerkt, „eine unerhörte schamlose Betrügerei und Ausbeutung" lag, brachte H. gleichwohl durch die Drohung einzuleitender Zwangsvollstreckung den O. zur Unterzeichnung derselben. Damit nicht zufrieden, wußte H. den O. später zur Unterschrift eines weiteren Schuldscheines zu vermögen, worin er für Zinsen und Verzugszinsen aus der obigen nur durch Berechnung riesenhafter Provisionen zur Höhe von 3200 Mk. angewachsenen Pfandschuld und für angebliche weiter erhaltene Darlehen ein neues Darlehen von 740 Mk. zu schulden anerkennt. —

Die Praxis der Geldverleiher der in Rede stehenden Art scheint so ziemlich überall dieselbe zu sein, wie die aus den verschiedenen Theilen des Landes dem Verfasser neuerdings zur Kenntniß gebrachten Einzelfälle darthun; z. B. lautet eine Mittheilung aus dem Kreis Mosbach: „Der früher reichste Bauer eines benachbarten Orts dient jetzt als Knecht. Jahrelang hatte er gut gewirthschaftet, bis er sich mit einem Handelsmann in Steinhandelsgeschäfte einließ, was in kaum 5 Jahren seinen völligen Ruin zur Folge hatte. Der Handelsmann schmeichelte seiner Eitelkeit, ließ Wein auftragen, machte ihn betrunken und ließ sich dann z. B. für einen Stier im Werth von 50 Gulden einen Schuldschein von 200 Gulden, ein andermal für ein Darlehen von 150 Gulden einen solchen von 500 Gulden ausstellen. Zuletzt wurden dem Opfer auch noch Pferde aufgenöthigt, z. B. ein Schimmel für 150 Gulden, welcher bald darauf für 20 Gulden zum Schlachten verkauft werden mußte. — In demselben Ort wurde bei einem andern Bauer aus einem Darlehen von 20 Gulden eine Schuld von 1300 Gulden, aus einem Darlehen von 400 Mk. eine Schuld von 1700 Mk. — Ein Schäfer entlieh 60 Mk. und hatte statt des Geldzinses jährlich eine gewisse Menge Wolle zu liefern. Später stellte der Gläubiger seine Forderung auf 7—800 Mk. Die Staatsanwaltschaft mischte sich ein, aber der Schuldner nahm infolge von Drohungen des Gläubigers die belastenden Aussagen wieder zurück." — Bei einigen dieser Fälle scheinen Landwirthe desselben Orts die Rolle von „Zutreibern" gespielt zu haben und der obige Gewährsmann meint sogar, „es sei gar nicht so selten, daß Ortsbürger ihre eigenen und nächsten Anverwandten gegen ein gutes Trinkgeld ans Messer liefern" (!?).

Von eben dieser Seite wird darauf hingewiesen, daß Geldwuchergeschäfte namentlich auch in der Form vorkommen, daß jungen Leuten während ihrer Militärdienstzeit oder zu Haus von Handelsleuten Geld aufgedrängt werde, selbstverständlich nur gegen hohe Provisionen. „Genaue Zahlen anzugeben, hält freilich sehr schwer. Es sind da häufig Söhne besserer Bauernfamilien im Spiel, welche sich schämen, die Wahrheit zu sagen. Selbst in den seltenen Fällen, wo diese Dinge überhaupt vor Gericht gezogen werden, kommt die Wahrheit nicht immer zu Tag. In einem Ort

des Bezirks, der allerdings in sittlicher Beziehung etwas tief steht, soll die Entnahme von Geld und Kleiderstoffen bei Handelsleuten durch die heranwachsende bäuerliche Jugend beiderlei Geschlechts so eingebürgert sein, daß die daraus entsprungenen Schulden häufig bei der Verheirathung den Betrag des Heirathsguts erreichen."

II.

Der Viehwucher.

Der Viehwucher kommt in der doppelten Form des Viehkauf- und des Viehleihwuchers vor. Fälle des ersteren, die im wesentlichen darin bestehen, daß der Händler den durch anderweite Schuldverbindlichkeiten von ihm abhängigen Leuten irgend ein Stück Vieh zu einem höheren Preis aufdrängt, als es nach seiner Beschaffenheit werth ist, sind bereits oben gelegentlich der Erörterung von Fällen des Geld- und Kreditwuchers mitgetheilt worden. Aber auch sonst werden vielfach die unter Vermittlung von Händlern abgeschlossenen Viehhändel zu wucherartigen Geschäften ausgebeutet, wie aus folgendem Fall ersehen werden kann. Th. M. von Schriesheim, ein beschränkter Mann, der früher in sehr guten Verhältnissen lebte, hatte die Manie, mit seinem Viehstand oft zu wechseln, Thiere, die ihm gerade gefielen, zu kaufen oder zu vertauschen — eine Neigung, welche rasch seinen Ruin herbeiführte. Am 14. April 1880 machte er das erste Geschäft mit dem oben mehrfach erwähnten S. Kaufmann; er entlieh von ihm 500 Mk. in Wechselform mit vierwöchentlicher Zahlungsfrist. Nach Ablauf dieser Frist verkaufte er an K. an Zahlungsstatt eine großträchtige Kuh um 312 Mk., ließ aber, da K. später einen Mangel behauptete, 62 Mk. nach und erhielt dann die restlichen 250 Mk. baar bezahlt. Später mußte M. aus anderen Gründen dieselbe Kuh zurücknehmen und schuldete nunmehr an K. den von diesem bezahlten Betrag. — In demselben Jahre gab der genannte Landwirth M. dem Handelsmann B. eine Kuh im Werth von 300 Mk. gegen ein Pferd und versprach ein Aufgeld von 300 Mk., das Pferd kostete ihn demnach 600 Mk. Es gefiel ihm aber bald nicht mehr und er vertauschte es daher an A. Kaufmann, Bruder des Salomon K., mit dem Versprechen eines Aufgeldes von 311 Mk., so daß das von ihm eingetauschte Pferd jetzt auf 911 Mk. zu stehen kam. Abraham K. zedirte diese Forderung sofort an Salomon K. Um nun von letzterem loszukommen, nahm M. den theuren Gaul mit nach Mannheim zu einer von K. bestellten Zusammenkunft. Die Frau des M., die Unheil abwehren wollte, begleitete ihren Mann. Sie trafen den K. im „Hirschen" und sprachen mit ihm ab: Kaufmann solle das Pferd (das nach Obigem den M. über 900 Mk. gekostet hatte, allerdings diesen Werth bei weitem nicht hatte) als Deckung für seine gesammte Forderung annehmen und letztere quittiren. K. ließ sich nach anfänglichem Zögern scheinbar auf den Vorschlag ein und fertigte eine Urkunde, die M. trotz der Warnung seiner Frau unterschrieb, weil K. ihm gesagt hatte: „Unterschreibt, Ihr

seid nichts mehr schuldig." Darauf entfernte sich K. mit der Urkunde und ließ eine andere zurück; als aber die Eheleute M. die letztere studirten, entdeckten sie, daß sie das Pferd für ein Aufgeld von 311 Mk. hingegeben hatten und daß sie in der vertrauensvoll unterzeichneten Urkunde anerkannt hatten, „noch die alten Beträge schuldig zu sein". K. hatte sich also ohne irgend welche Gegenleistung in den Besitz des Pferdes von M. gesetzt — wobei man freilich nicht weiß, ob man mehr über die plumpe Frechheit des Handelsmanns, oder die grenzenlose Vertrauensseligkeit des Geprellten staunen soll. —

Die Gewohnheit, das Vieh im Weg des Handels (durch Handelsleute) statt durch Nachzucht oder direkten Einkauf sich zu beschaffen, ist sehr vielfach im Land verbreitet; namentlich im unteren Landestheil dürfte ein Vieheinkauf, auch auf Märkten, ohne die Zuhilfenahme eines Vermittlers („Schmusers") selten zu Stande kommen, ohne daß es anscheinend den betheiligten bäuerlichen Kreisen klar wird, welche Menge unmittelbarer und mittelbarer Nachtheile an diese Art der Ergänzung des Viehstandes sich anknüpfen. —

Der Viehleihwucher, durch die besondere Art von Viehverstellungsverträgen sich äußernd, ist, wie man annehmen darf, im ganzen seltener geworden, sein Vorkommen wird meist nur aus den Rebbezirken und den Gegenden sehr zersplitterten Besitzes (Zwergwirthschaftenthum!) gemeldet.

Ueber die Formen der Viehverstellungsverträge und die mit diesen herbeigeführten häufigen Bewucherungen der kleinen Leute und ebenso über das Vorkommen der Viehhändel und die denselben entspringenden Nachtheile und Gefahren haben die landwirthschaftlichen Erhebungsberichte von 1883 sich mehrfach eingehend geäußert und mag eine Wiedergabe dieser Aeußerungen der Vollständigkeit halber hier platzgreifen:

1) Erhebungsgemeinde Königsbach, nördliches Hügelland (Kreis Karlsruhe).

„Ein sehr fühlbarer Mangel liegt in einer unzureichenden Nachzucht von Rindvieh und Schweinen. Der Bedarf an ersterem wird meist durch die Händler gedeckt und hat diese Uebung nicht nur zur Folge, daß in ganz planloser Weise der Ersatz des abgängigen Viehs stattfindet und alle möglichen Rassen und Schläge vertreten sind, was die Bestrebungen auf Hebung der Viehzucht vereiteln muß, sondern daß auch die Landwirthe durch ihre Geschäfte mit den Viehhändlern mancherlei pekuniäre Nachtheile erleiden (erhöhtes Risiko, Uebervortheilung, Bewucherung). Folgende Beispiele mögen erläutern, wie von Händlern versucht wird, die zeitweise Geldverlegenheit und die nicht selten mangelhafte Geschäftskenntniß mancher Landwirthe mittels des Viehhandels auszubeuten."

„a) Der Handelsmann stellt dem Bauer ein Stück Vieh in den Stall, welches schlecht genährt oder von dem zu erwartenden Nutzen (Kalben, Milchertrag) viel weiter entfernt ist, als behauptet wurde. Zur scheinbaren Erleichterung der Bezahlung wird ein solches Stück Vieh zu Geld angeschlagen mit der Bedingung, daß es bis zum nutzbringenden Zeitpunkt dem Bauer ohne Anzahlung im Stall stehen bleibt, und daß mit Eintritt

dieses Zeitpunkts der angeschlagene Werth zu theilen und die Hälfte vom Bauer als Kaufgeld zu entrichten sei. In diesen Fällen wird aber regelmäßig der Anschlag vom Händler so hoch gemacht, daß der Landwirth auch mit der Hälfte desselben das Thier zu theuer bezahlen würde. Ist er nicht in der Lage zu bezahlen, so nimmt ihm der Händler das inzwischen herausgefütterte oder seinem Nutzen näher gebrachte Stück Vieh wieder aus dem Stall, wobei der Bauer häufig nicht einmal eines bescheidenen Futtergeldes theilhaftig wird. Trotzdem läßt er sich, in der Hoffnung, das nächstemal ein besseres Geschäft zu machen, überreden, sich sogleich zu denselben Bedingungen ein neues Stück Vieh ins Futter stellen zu lassen, giebt sich also kürzere oder längere Zeit dazu her, das billig zusammengekaufte, schlecht genährte Handelsvieh eine Zeit lang für den Händler zu füttern und zu pflegen, also in höheren Werth zu bringen."

„b) Zwar wird manchmal bei der Einstellung Futtergeld in einer Pauschalsumme bis zum Eintritt der Nutzung bedungen, dies erweist aber im Hinblick auf die fälschlich angegebene Zeit des Kalbens sich später als so unzureichend, daß auch in diesem Fall der Bauer der Getäuschte ist. Trotzdem werden diese Händel oft lange Zeit fortgesetzt, wenn der Bauer nicht rechtzeitig über Baarmittel verfügt und mittels derselben seine Unabhängigkeit vom Händler wieder gewinnt."

„c) Ein sehr gefährlicher, jedoch hierorts nur noch selten vorkommender Handel ist der, daß die Bezahlung einer Kuh, welche der Händler dem Bauer einstellt, auf den Zeitpunkt aufgeschoben wird, an welchem das Thier »zu dritt steht«, das ist, wenn nach zweimaligem Kalben nebst der eingestellten Kuh ein Rind und ein Kalb vorhanden ist. Der Händler bedingt dabei für die Kuh einen Preis, der ihm auf alle Fälle mehr als hinlänglich deren Werth sichert. Wird der Vertrag vom Bauer früher gekündigt, als die Kuh gekalbt hat, so muß dieser Preis bezahlt werden. Bleibt aber der Vertrag bis zum ‚Zudrittstehen' aufrecht, was die Regel ist, dann hat der Bauer — gemäß den bei diesem Handel üblichen Gedingen — neben dem Preisanschlag für die Kuh dem Händler noch den Werth des Rindes und Kalbes zur Hälfte zu zahlen."

„Solche raffinirte Methoden des Viehhandels werden glücklicherweise, wohl in Folge der unausgesetzten Belehrungen, welche den Landwirthen durch Staatsfürsorge und Vereinsthätigkeit zugehen, immer seltener und beschränken sich jetzt meist auf diejenigen landwirthschaftlichen Haushaltungen, wo der ständige Mangel an Betriebskapital, verbunden mit einem gewissen Stumpfsinn, den Landwirth bedingungslos in die Hände verschmitzter Händler ausliefert."

„Mehr allgemeiner Natur sind die Schädigungen, welche aus mangelhafter Kenntniß des Währschaftsgesetzes hervorgehen. Es ist eine überall bekannte Thatsache, daß viele israelitische Viehhändler ein Geschäft daraus machen, den Landwirthen zum Zweck des Wiederverkaufs diejenigen Thierstücke billig abzuhandeln, welche durch mancherlei ersichtliche oder verborgene körperliche Schäden oder durch geringe Nutzungseigenschaften auf reellem Weg hätten nicht mehr in den Handel gebracht werden dürfen."

„Mit Hilfe aller möglichen Kunstmittel werden die solchen Thieren anhaftenden Fehler dem prüfenden Auge des Kaufliebhabers entrückt, treten sie aber nachher zu Tag, so wird der mit dem Währschaftsgesetz weniger vertraute Landwirth durch Versprechungen und dergleichen so lange hinzuhalten gesucht, bis die gesetzliche Frist umflossen und eine Klage wirkungslos geworden ist."

„Ferner wird der Landwirth sehr häufig dadurch irre geführt, daß der Verkäufer das mündliche und auf Verlangen auch schriftliche Versprechen abgiebt, für alle Fehler des Kaufobjekts zu haften, wohl wissend, daß er im Sinne des Gesetzes nur für die dort aufgeführten Hauptmängel belangt werden kann. Ein noch großer Theil der Landwirthe aber ist der Meinung, in einem Versprechen, für alle Fehler zu haften, seien alle die Mängel mitinbegriffen, welche den Werth des Kaufobjekts wesentlich vermindern, und sehen sich in diesem Vertrauen dann häufig bitter getäuscht."

„Endlich aber giebt der öftere Handel mit Vieh erfahrungsgemäß in erster Reihe die Veranlassung zur wucherischen Ausbeutung der Landwirthe."

„Es giebt Viehhändler, welche nicht selten diesen Theil ihrer Beschäftigung gleichzeitig mit demjenigen des gewerbsmäßigen Wucherdarlehens verbinden. Solche Händler finden gerade in Folge des Viehhandels die erwünschte Gelegenheit, zuerst einen sicheren Einblick in die Verhältnisse der Landwirthe zu gewinnen, deren Schwächen kennen zu lernen und dann im geeigneten Zeitpunkt ihr Geld zu den drückendsten Bedingungen an den Mann zu bringen."

2) Erhebungsgemeinde Sandhausen, nördliche Rheinebene (Kreis Mannheim).

„Obgleich der Viehhandel weniger ausgedehnt ist, so hat derselbe doch auch hier schon mancherlei Mißstände hervorgerufen. Namentlich kommt es vor, daß sobald einmal ein Landwirth einem Handelsmanne gegenüber einigermaßen Verbindlichkeiten eingegangen hat, derselbe Einstellvieh des Händlers so lange zu ernähren hat, bis das Thier hochträchtig geworden ist. Diese Handelsmanipulation erstreckt sich sowohl auf die Rindvieh- als auch auf die Pferdehaltung. Ein Landwirth erhält eine geringwerthige Stute und darf solche bis zur Zeit des nahen Wurfes behalten und zur Arbeit verwenden. Kommt dann derselbe seinen Verbindlichkeiten nicht nach, so wird das Pferd entweder vom Händler zu sehr ungeschickter Zeit (Ernte, Herbst) wieder abgeholt oder der Landwirth zu neuen Verbindlichkeiten genöthigt. Durch solche Geschäfte bleibt der Händler beständig in Fühlung mit dem Bauer, und wenn sich der letztere nicht mehr frei machen kann, so ist sein Ruin über kurz oder lang sicher."

3) Erhebungsgemeinde Neulußheim, nördliche Rheinebene (Kreis Mannheim).

„In weitaus den meisten Fällen wird der Bedarf an Milchvieh und Schweinen durch Händler gedeckt, welche durch dieses Geschäft mit den Landwirthen Neulußheims beständig in Fühlung bleiben und ohne Zweifel

keinen Augenblick versäumen, auch Geschäfte anderer Art mit denselben anzuknüpfen. Bei dem immerwährenden Mangel an flüssigem Betriebskapital werden die Viehkäufe häufig auf ganzen oder theilweisen Borg abgeschlossen und damit dem Händler willkommene Gelegenheit gegeben, in die Verhältnisse des Bauern immer tiefer einzudringen, so daß die wucherische Ausbeutung, sei es durch Darlehen oder durch Handelsgeschäfte, unausbleiblich ist. Das sogenannte Einstellvieh, wie es anderwärts so vielfach angetroffen wird, ist auch in Neulußheim häufig zu finden und nur als eine Folge des Viehhandels zu betrachten. Die bäuerlichen Wirthschafter könnten sich viel mehr vor wucherischer Ausbeutung schützen, wenn sie sich dazu entschließen würden, sich möglichst wenig oder nur bei Baarzahlung mit Viehhandel abzugeben, dagegen darauf sehen würden, den Bedarf an Milchkühen durch eigene Nachzucht zu decken."

4) Erhebungsgemeinde Sulzfeld, nördliches Hügelland (Kreis Heidelberg).

„Sehr nachtheilig für eine große Anzahl von Kleinwirthschaftern ist der Umstand, daß die zur Nutzung nöthigen Thiere anstatt durch eigene Aufzucht auf dem Wege des Viehhandels erworben werden. Bei einem solchen Verfahren kann selbstverständlich von einer Auswahl zuchtfähiger Thierrassen nicht die Rede sein, weshalb denn auch der vorhandene Viehstand aus einem bunten Gemisch aller nur möglichen Kreuzungsprodukte besteht. Kein Wunder also, wenn die Bestrebungen der Behörden und landwirthschaftlichen Vereine, den Viehstand zu heben, auf allerlei Schwierigkeiten stoßen."

„Gravirender aber noch sind die Uebervortheilungen, die sich der Bauer bei derartigen Händeln gefallen lassen muß. Alle Manipulationen von Seiten der Handelsleute, über welche sich der königsbacher Bericht ausführlicher verbreitet, sind auch in Sulzfeld gang und gäbe. Hinzuzufügen ist nur noch, daß in manchen Fällen, weil nicht gleich Baarzahlung geleistet werden kann, außer dem Kaufpreis noch Lieferung von Naturalien (in der Regel ein Malter Dinkel) zugestanden wird. Kann dann am festgesetzten Termin keine Zahlung erfolgen, so muß ein neuer Handel eingegangen werden, der darin besteht, daß der Gläubiger dem Schuldner ein besseres Stück Vieh aus dem Stalle nimmt und dafür ein geringeres einstellt, wobei nicht selten von Seiten des Schuldners noch Aufgeld bezahlt werden muß. Diese Händel wiederholen sich so lange, bis der Bauer, der bei der stets wachsenden Schuldsumme sich immer weniger im Stande sieht, seinen Verpflichtungen nachzukommen, schließlich Hab und Gut verliert. Obwohl in der Gemeinde Sulzfeld selbst kein Handelsmann ansässig ist, so bringt doch jeder Eisenbahnzug solche aus den Nachbarorten herbei, weil sich immer noch Bauern finden, die bereit sind, mit ihnen ein Geschäft abzuschließen."

5) Erhebungsgemeinde Bischoffingen, Rebgemeinde am Kaiserstuhl (Kreis Freiburg).

„Durch den Mangel an Nachzucht sind die Landwirthe gezwungen, Vieh zuzukaufen und hierwegen meist auf die Händler angewiesen. Dieser

Umstand trägt mit dazu bei, daß mangelhafte Thiere und alle möglichen Rassen und Schläge vertreten sind. Der größte Mißstand aber liegt darin, daß durch diese Uebung die Landwirthe in die Hände der Wucherer fallen, was insbesondere in schlechten Herbstjahren sehr häufig der Fall ist, so daß bis zum Wiedereintritt eines guten Herbstes dem Wucherer, wenn nicht die ganze Habe des betr. Landwirths, so doch das ganze Herbsterträgniß zufällt."

„Zur Beleuchtung der Geschäftsgebahrung der Viehhändler mögen folgende Beispiele dienen:

a) Der Handelsmann giebt dem Landwirth auf Kredit ein Stück Vieh zu hohem Preise in den Stall. Vielfach wird dasselbe schon nach kurzer Zeit gegen ein anderes und zwar unter Ausbedingung eines entsprechenden Aufgeldes umgetauscht.

Ist das Thier herangefüttert und der Nutzung (Kalben, gemästet) nahe, so drängt er bei der ihm bekannten Geldverlegenheit des Landwirths auf Zahlung oder Herausgabe des betr. Stück Viehes gegen ein geringeres ohne oder doch nur gegen ein ganz kleines Aufgeld, welches kaum die Zinsen der Schuldsumme deckt.

b) Der Landwirth erhält von dem Viehhändler junge, ungewöhnte Stiere zu hohem Preise auf Kredit. Sobald die Stiere zu brauchbaren Zugochsen herangewachsen und zugerichtet sind, bringt der Handelsmann wieder junge, ungewöhnte Stiere und tauscht sie um ein kleines Aufgeld gegen die Ochsen um. Das Aufgeld beträgt aber in der Regel kaum so viel als der Zins der Viehkaufschulden. Sehr häufig aber giebt der Handelsmann nebst dem Viehkaufkredit auch noch Darlehen zum Futterankauf, wodurch das jeweilige Aufgeld für die Ochsen zur Zinsendeckung von Jahr zu Jahr weniger reicht."

„Auf diese Weise wird der Landwirth allmählich überschuldet oder füttert und pflegt im günstigsten Falle doch das Vieh unentgeltlich. Das Schlimmste in diesem Falle ist noch, daß diese Landwirthe statt 2—3 Kühe 2—3 Stiere halten, der Familie dann die Milch fehlt und an Stelle der Milch und Suppe geistige Getränke, namentlich auch Branntwein, treten."

„In früherer Zeit war fast ausschließlich der Viehhandel die erste Veranlassung, daß die Landwirthe in die Hände der Wucherer kamen. Seit neuerer Zeit ist hierzu auch noch der Güterhandel getreten, indem die Handelsleute ganze Anwesen im Klumpenkauf billig erstehen und die einzelnen Parzellen an die einzelnen Landwirthe zu hohen Preisen verschachern." —

Die neuerlichen Erkundigungen stimmen mit dem Vorangeführten im wesentlichen überein; auch wird abermals mehrfach darauf aufmerksam gemacht, wie die sog. Viehhändel in der Regel den nächsten Anlaß zu anderen, namentlich Geld- und Kreditgeschäften mit unsoliden Handelsleuten geben und daß bei diesen der Bauer in der Regel zu kurz kommt. Beispielsweise schreibt ein Gewährsmann aus dem Breisgau:

„Am häufigsten tritt der Viehwucher in der Form des Tauschgeschäftes auf. Beim Umtausch des Viehes wird stets nur geringes Vieh gegen ein

verabredetes Aufgeld gegeben. Das Aufgeld wird vom Wucher-Juden fälschlich als baares Darlehen in Rechnung gestellt. Durch fortgesetzten Viehumtausch, verbunden mit Geldverleihgeschäften, entsteht ein äußerst verwickeltes Schuldverhältniß, über welches der Landwirth um so weniger klar werden kann, als eine geregelte Abrechnung nie stattfindet. Durch wiederholte Ab- und Zuschreibungen, durch das Hereinziehen der alten Schulden, Vermischung von baaren Darlehen mit Viehkaufsforderungen, Kapitalisirung der Zinsen und Provisionen ist zuletzt eine Klarstellung über die eigentlichen Viehkaufsschulden und eine Trennung der baaren Darlehen von Kaufsschulden gar nicht mehr möglich. Nicht selten kommt dann der Fall vor, daß sich bei genauer Prüfung derselben ein Stück Vieh mehr ergiebt als der Schuldner wirklich erhalten hat. Sobald die Vermögenslage des Landwirths ruinirt ist, erhält der Schuldner zum Schluß nochmals theures Vieh aufgenöthigt und der Kaufpreis wird mit der Gesammtschuld durch gerichtliches Urtheil gesichert. Kurz vor dem Vollstreckungsverfahren nimmt der Wucherer das zuletzt gegebene Vieh zurück und hält dennoch seine Forderung in der Gantmasse aufrecht ....

Um solchen verderblichen Viehwuchergeschäften und den undurchsichtigen Schuldverhältnissen am wirksamsten entgegentreten zu können, dürfte sich folgendes Verfahren empfehlen: Forderungen aus Viehkauf herrührend können nur gerichtlich betrieben werden, wenn jedes einzelne Kauf- oder Tauschgeschäft auf Kredit durch schriftlichen Vertrag festgestellt ist. Zu diesem Zwecke sollten nur gesetzlich vorgeschriebene Druckformulare verwendbar sein und vielleicht ein Duplikat des abgeschlossenen Vertrags auf dem Rathhause hinterlegt werden." (?)

Aehnlich spricht sich ein Berichterstatter aus dem bad. Unterlande aus. —

Nach all dem ist nicht daran zu zweifeln, daß der gewohnheitsmäßige Ein- und Verkauf des Viehs durch Vermittlung gewerbsmäßiger, leider vielfach unzuverlässiger Händler in der Regel zu grober Uebervortheilung und selbst Bewucherung der Landwirthe führt, die dann nach kurzer Zeit in völlige Abhängigkeit des Händlers kommen. Da das Wuchergesetz vom 24. Mai 1880 nur die Darleihverträge zum Gegenstand seiner Regelung gemacht hat, so werden jetzt, wie es scheint, die unsauberen Bräuche gewisser Leute mit um so größerer Beflissenheit unter dem harmloseren Deckschild des Viehhandels fortgesetzt. Alle Bemühungen der staatlichen Viehzuchtpflege müssen selbstredend überall da ziemlich wirkungslos bleiben, wo die Händler nach ihrem Belieben die Ställe mit einem bunten Mischmasch eingeführten, meist geringwerthigen Viehs (häufig gegen Wegnahme des vorhandenen besseren) füllen, wo also das gerade Gegentheil einer nach einheitlichen Züchtungsgrundsätzen sich regelnden Viehhaltung stattfindet. Daher auch die größten Fortschritte in der Viehzucht jene Bezirke aufweisen, wo die Ergänzung der Thierbestände durch Nachzucht oder eigenen Einkauf Uebung geworden ist, wie in den meisten Bezirken des südlichen Hügellandes. Wohl zu beachten ist auch, wie s. Z. die Darstellung der landwirthschaftlichen Erhebungsergebnisse betonte, daß ein durch herum-

ziehende Händler im großen Stil betriebener Viehhandel wegen der leichten Verschleppung von Thierseuchen auch veterinärpolizeilich den größten Bedenken begegnet, zumal nicht wenige Händler gewissenlos genug sind, ihr Geschäft auch dann noch fortzusetzen, wenn bereits die Erkrankung ihres Handelsviehs eingetreten ist. Die verschärften Maßregeln, welche anläßlich des Umsichgreifens der Maul- und Klauenseuche das Ministerium des Innern durch die Verordnung vom 26. Mai 1885 erlassen hat und die durch die Vorschrift der Lösung eines Gesundheitszeugnisses eine bessere Kontrolle des Handelsviehs bezwecken, dabei aber die Ausübung des Geschäfts selbst erschweren, haben sichtlich gute Wirkungen geäußert und jene Bezirke, in denen in Folge hohen Standes der Viehzucht die Verseuchung des Viehstandes doppelt schwer empfunden wird (südliches Hügelland!), bringen deshalb auch dieser Maßregel volles Verständniß entgegen. Leider ist man in einem Theil des nördlichen badischen Hügellandes seit altersher dermaßen an eine Bedienung durch die Viehhändler gewöhnt, daß die Bevölkerung bisher eine Beschränkung des Gewerbebetriebs derselben eher als eine Belästigung denn als einen Gewinn erachtete. Die Einführung einer größeren Anzahl Viehmärkte und die Gewöhnung der Landwirthe an die Ergänzung des Viehstandes im Weg der Nachzucht statt des Handels wird allmählich auch hier eine Wendung zum Besseren herbeiführen.

In einer mißlichen Lage hinsichtlich der Ergänzung des Viehstandes befinden sich übrigens jene Kleinwirthe, welche wegen der geringen Zahl gehaltenen Viehs zu einer regelmäßigen Ergänzung desselben im Wege der Nachzucht nicht schreiten können und daher Mangels geschickt gelegener Märkte wohl oder übel die Vermittlung gewerbsmäßiger Viehhändler in Anspruch nehmen müssen. In diesem Fall ist die Hauptsache, daß der Kauf nur gegen Baar erfolgt und es verdient deshalb der mehrfach gemachte Vorschlag der Gründung von Viehleihkassen, sei es für sich oder in Verbindung mit einer örtlichen Darlehenskasse, alle Beachtung.

III.

Güter- und Waarenwucher.

Der Güterwucher tritt, wie die oben mitgetheilten Einzelfälle darthun, in der Regel in Verbindung mit dem Darlehens- und Kreditwucher auf und zwar in der Weise, daß dem Schuldner Liegenschaften, deren er gar nicht bedarf, durch die Drohung, daß er andernfalls eine Betreibung der Schuldverbindlichkeiten zu gewärtigen habe, zu wucherisch hohen Preisen aufgedrängt werden. Da das Wuchergesetz vom 24. Mai 1880 betreffs der Ausbedingung hoher Zinsen oder der Anrechnung von ungebührlichen Provisionen zur Vorsicht mahnt, so dürfte der Güterwucher neben dem Viehwucher jetzt die meist angewendete Form des Wuchers sein, weil bei der Flüssigkeit und schweren Bestimmbarkeit des Preises von Liegenschaften die Ausbedingung ungebührlicher Vermögensvortheile durch Hingabe von Liegenschaften im Einzelfall richterlich

sehr schwer sich feststellen läßt. Ist eine Gelegenheit zur wucherischen Aufdrängung von Liegenschaften nicht gegeben, so müssen Pferde und Rindviehstücke oder Waaren irgend welcher Art von zweifelhafter oder schlechter Beschaffenheit denselben Dienst thun. Umgekehrt wird die vorhandene Nothlage auch in der Weise ausgebeutet, daß der Schuldner zu einem Verkauf einzelner Parzellen unter dem wahren Werth oder zur Hingabe von Pferden und Vieh oder landwirthschaftlichen Produkten zu Schleuderpreisen genöthigt wird, deren Besitz dem Gläubiger dann von neuem die Möglichkeit verschafft, das ersterwähnte Treiben mit anderen Schuldnern fortzusetzen.

Abgesehen von den Fällen, in welchen Käufe von Liegenschaften unter dem moralischen Zwang bestehender Schuldverbindlichkeiten zum Schaden des Schuldners und meist gegen dessen Willen stattfinden, mit der Folge, daß dessen Lage eine immer schlimmere und verzweifeltere wird, tritt der Güterwucher auch in der Form auf, daß ein gewerbsmäßig organisirter Güterhandel der weitverbreiteten Sucht nach Landerwerb durch Ausbieten kleinster Parzellen in verlockenden Formen (lange Abzahlungsfristen) entgegenkommt, wobei durch ausgesuchte Mittel aller Art (Verabreichung von Getränken, Vornahme von Versteigerung in Wirthshäusern, Ausbieten in den späteren Nachmittagsstunden, wenn das „Freibier" oder der unentgeltliche Wein- und Schnapstrunk gewirkt hat) die Kauflust in besonderer Weise zu reizen und eben dadurch der Steigerungspreis möglichst hoch zu schrauben versucht wird. Dieser Landspekulationswucher ist namentlich in den siebenziger Jahren in einzelnen Theilen des Landes, besonders im Süden desselben, auf einen nur zu fruchtbaren Boden gefallen und hat in den Vermögensverhältnissen große Verheerungen angerichtet, die auch jetzt noch nicht gänzlich verschmerzt zu sein scheinen. Erleichtert wird dieser gewerbsmäßige Güterhandel in Baden durch die bestehende Gesetzgebung insofern, als der An- und Verkauf von Liegenschaften an irgend welche Förmlichkeiten (Schriftlichkeit des Vertrags, notarielle Beurkundung) nicht gebunden ist, vielmehr das mündlich, je nach Umständen in größter Uebereilung und ohne Ueberlegung gegebene Wort verpflichtend ist. Der hier zu Tage tretende Mangel der Gesetzgebung, der nicht blos dadurch schädlich wirkt, daß er zu unbesonnenen Güterkäufen verleitet, sondern auch dadurch, daß solche Absprachen über Güterkäufe wegen des hinterher sich geltend machenden Bestrebens, von der voreilig gemachten Kauf- oder Verkaufszusage wieder loszukommen, nicht selten Meineidsprozesse im Gefolge haben, hat auch dem badischen Landtag im Jahr 1883/84 gelegentlich der Erörterung über die landwirthschaftlichen Erhebungen eingehend beschäftigt und den Vorschlag der Einführung eines „Reuerechts" gezeitigt, dem freilich aus verschiedenen Gründen kammer- und regierungsseitig eine Folge bis jetzt nicht gegeben wurde[1]).

---

[1]) Wegen des Näheren hiewegen sei auf den Aufsatz des Verfassers: „Die praktischen Ergebnisse der badischen landw. Erhebungen in Baden" im Oktoberheft 1886 des Schmoller'schen Jahrbuchs für Volkswirthschaft 2c. verwiesen.

Ueber die Art und Weise, wie der besprochene gewerbsmäßige Güterhandel im Süden Badens betrieben wurde und von welchen Folgen er begleitet war, sprechen sich die betr. landw. Erhebungsberichte von 1883 wie folgt aus:

1) Worndorf, Kornbaugemeinde des südlichen Hügellandes (Kreis Konstanz).

„Als Ursache der ungesunden Steigerung der Güterpreise muß der gewerbsmäßige Güterhandel bezeichnet werden, der allerdings schon in den 50er Jahren seinen Anfang nahm, damals 26 Landwirthe um Hab und Gut brachte, in den siebziger Jahren aber eine nie gekannte Ausdehnung erfuhr. Güterspekulanten, welche die mißliche Lage einer Anzahl Landwirthe und die niederen Güterpreise der 50er Jahre benutzt hatten, um eine Menge Liegenschaften zusammenzukaufen, brachten, auf die aufwärts gehende Bewegung Anfangs der siebenziger Jahre spekulirend, diese Güter in Parzellen auf den Markt, wobei eine fieberhafte Kauflust sich der Landwirthe Worndorfs bemächtigte und die Preise zu einer Höhe hinaufgetrieben wurden, welche mit dem innern Ertragswerth der Güter in gar keinem Verhältniß mehr stand. Nicht weniger als 150 Morgen wurden damals umgesetzt, fast 1/8 des ganzen Privatbesitzes, und geht man bis in die 50er Jahre zurück, so kann man wohl sagen, daß in der Gemeinde nicht 10 Landwirthe sind, die in dieser Zeit nicht ihren Liegenschaftsbesitz total gewechselt hätten."

2) Mainwangen, Kornbaugemeinde ebenda.

„In den 1860er und Anfangs der 1870er Jahre hat eine von berufsmäßigen Güterhändlern betriebene förmliche Hofmetzgerei in Mainwangen stattgefunden, in Folge deren große Summen Geldes der Gemeinde Mainwangen entzogen worden sind. Ein großer Theil der Verschuldung soll aus jener Zeit datiren. Leider ist die Hofmetzgerei durch einflußreiche einheimische Bürger noch dadurch gefördert worden, daß dieselben die Agenten (wohl richtiger Helfershelfer) jener Hofmetzger machten. Dermalen ist die Zahlungsfähigkeit der Mainwanger eine so geringe, daß sich die fraglichen Geldleute zurückziehen, nachdem sie die Zahlungsfähigkeit der dortigen Einwohner so sehr gefährdet haben . . . Der größte Theil der Schulden datirt aus den 1860er und folgenden Jahren, theils weil in Folge der allgemeinen Verschlimmerung der wirthschaftlichen Lage der Landwirthe in Folge einer Reihe schlechter Ernten und der sich immer mehr vollziehenden Umgestaltung der allgemeinen wirthschaftlichen Zustände die Landwirthe überhaupt zahlungsunfähiger wurden, theils — und vorzugsweise aber auch deshalb — weil in jene Zeit eine Reihe von Güterkäufen zu unvernünftig hohen Preisen fällt, für welche den Käufern die nöthigen Mittel zur Bezahlung von vornherein fehlten. Ist doch in den letzten 10 Jahren allein 85 % der Fläche und 110,5 % des Werthes des bäuerlichen Besitzes durch die Kunst des erwerbsmäßigen Güterhandels umgesetzt worden und zwar zu Preisen, welche mehr als den doppelten Ertragswerth betragen. Die so entstandenen Güterkaufschillinge sind jetzt noch größtentheils unbezahlt, wenn sie dermalen auch theilweise in anderer Form erscheinen und an andere

Gläubiger geschuldet werden. Nicht wenige Schulden sind auch durch das unvernünftige Bürgschaftgeben entstanden, die großentheils wieder ihre letzte Ursache im Güterhandel haben. Man geht daher nicht zu weit mit der Behauptung, daß der ungesunde erwerbsmäßige Güterhandel (der durch allerlei Künste fortwährend und so lange genährt wurde, als die mainwanger Bürger noch zahlungsfähig sich erwiesen) es ist, welcher die ungemein hohe Verschuldung dortselbst veranlaßt hat, und dieser Güterschacher fällt vorzugsweise in die 1860er und 1870er Jahre."

3) Immenstaad, Rebgemeinde ebendaselbst.

„Die Güterpreise auf dieser Gemarkung sind außergewöhnlich hoch, und wenn sie auch jetzt gegen den Anfang der 1870er Jahre etwas zurückgegangen sind, so stehen sie doch immer noch in einem sehr ungünstig hohen Verhältniß zur Ertragsfähigkeit des Bodens. In der That rentirt sich auch das Grundkapital, wie die Reinertragsberechnungen ergeben haben, mit weniger als 1 %. Diese Thatsache ist in Immenstaad auch keineswegs unbekannt. Wenn dennoch so enorm hohe Preise bezahlt wurden und noch werden, so hat das in mehreren Ursachen seinen Grund. Zunächst ist durch die starke Bevölkerung der Gemeinde im Verhältniß zur Größe und Beschaffenheit der Gemarkung stets eine starke Nachfrage nach Grundstücken vorhanden, insbesondere nach solchen in den besseren Bodenklassen. Gar mancher kauft, die geringe Rentabilität wohl erkennend, lediglich deshalb neue Grundstücke zu, um entweder bereits im Besitz habende besser abzurunden oder zu ergänzen, oder auch sich eine Gelegenheit zu erwerben, seine Arbeitskräfte besser auszunutzen. Dazu kam, daß eine Reihe guter Ernten in den 1860er und Anfangs der 1870er Jahre die Kauflust weckte, was mit dem Zusammentreffen der Begründung einer größeren Zahl junger Familien wesentlich steigernd auf die Güterpreise einwirkte. Bei allen diesen wohlbegründeten Ursachen haben auch andere Verhältnisse einen nicht unbedeutenden Einfluß auf die Güterpreise ausgeübt. Zunächst die Thatsache, daß sich viele Käufer nicht die Rentabilität, sondern ganz andere, nicht immer lobenswerthe Motive, wie Eifersucht, Großthun, Neid, Mißgunst rc. zur Richtschnur bei ihren Güterkäufen nehmen, wobei sie ihre eigene Zahlungsfähigkeit überschätzen oder sich allzusehr guten Hoffnungen auf reiche Ernten, die leider seit 8 Jahren fast regelmäßig getäuscht wurden, hingeben. Bilden diese Verhältnisse in Immenstaad auch keineswegs die Regel, so sind sie immerhin doch von nicht zu unterschätzendem Einflusse."

„Einen sehr bedeutenden Einfluß aber übt in Immenstaad der dort von einer Reihe unsolider Geschäftsleute (meist Israeliten) betriebene Güterhandel, sowohl auf die Höhe der Güterpreise, als auch auf die Verschuldung, und damit auf die mißliche wirthschaftliche Lage der Bauern, aus. Die hier in Betracht kommenden Geschäfte sind theils Erwerbung von Güterkaufschillingen, theils direkter Güterhandel. Die erstere Art von Geschäften entzieht sich selbstredend einer zahlenmäßigen Feststellung, soll aber nach Mittheilung der zugezogenen Vertrauensmänner so beträchtlich sein, daß fast alle Privatverkäufer ihre Güterkaufschillinge an die genannten

Geschäftsleute zediren und nur die Sparkassen und Vorschußvereine solche selbst erheben."

„Ganz abgesehen von den dadurch oft bedingten, herzlosen Betreibungen der fälligen Zieler, werden die Käufer diesen unsoliden Geschäftsleuten gegenüber auch meist mehr und mehr in Schulden verwickelt, und nur die Ungunst der gegenwärtigen Zeit soll die Veranlassung sein, daß Betreibungen nicht noch häufiger vorkommen, als das thatsächlich geschieht. Die betreffenden Geldleute wissen sehr wohl, daß in der jetzigen Zeit der oft nur nominelle Eigenthümer besser für sie auf seinem Gütchen ist als ein Pächter. Den Selbstbetrieb meiden dieselben soviel als irgend möglich, am meisten verstehen sie sich noch zu dem gewöhnlich mühe- und risikolosen s. g. »Selbstbetrieb« der Wiesen. Anderes Gelände suchen sie möglichst lange in den Händen der nominellen Scheinbesitzer zu belassen, oder wenn das nicht mehr geht und ihnen der Besitz bei der Vollstreckung zufällt, so suchen sie Acker- und Rebland möglichst bald wieder zu verwerthen. In ungesunder Weise wird bei solchen Versteigerungen die Kauflust durch die große Zahl auf viele Jahre — oft 8—10 — ausgedehnter Güterzieler geweckt, was die Preise bis zu einem Grade steigen macht, der eine nahezu absolute Unrentabilität bedingt."

Von neuerlichen Mittheilungen über die beim Güterwucher sich abspielenden Vorgänge mögen noch folgende dem Verfasser zugekommene Mittheilungen Platz finden. Aus dem Breisgau wird geschrieben: „Vielfach wird der Verkauf der Grundstücke von Wucherern unter vier Augen nur scheinbar vollzogen und der Eigenthumsübergang gar nicht im Grundbuch eingetragen; wohl aber erwirkt der Wucherer ein richterliches Urtheil für eine Kaufschillingsforderung. Wird der Landwirth zahlungsunfähig, so zieht der Wucherer die der Oeffentlichkeit gegenüber nur verpachteten Grundstücke als sein Eigenthum wieder an sich und erhält außerdem für seine, auf Grund des richterlichen Urtheils eingetragene Forderung einen Antheil aus der Konkurs- oder Gantmasse. Die von dem Landwirth geleisteten Theilzahlungen an dem Kaufschilling berechnet der Wucherer als Pachtzinsen. Drängt der Käufer auf den Grundbuchseintrag, so läßt sich der Verkäufer erst dann hiezu bewegen, wenn mindestens so viel schon an dem Kaufpreis abbezahlt ist, als das Grundstück zu theuer verkauft wurde und der Rest nur noch so viel beträgt, als bei einer Zwangsvollstreckung im allerungünstigsten Falle dafür bezahlt wird. In der Regel kauft dann der Wucherer das Grundstück selbst, um es als Wucherobjekt weiter benützen zu können. In der Konkursmasse hält der Wucherer stets die ganze Forderung aufrecht; denn Quittungen stellt der Wucherer dem Bewucherten grundsätzlich nicht aus, oder er schreibt nicht in dieselben, wofür Zahlung geleistet wurde. Nicht selten ist der Bewucherte vor der Konkursverhandlung gestorben oder ausgewandert und hat der Wucherer seinem Opfer zur Auswanderung oft selbst die nöthige Anleitung gegeben und materielle Hilfe geleistet. Auch wenn der Bewucherte bei der Konkursverhandlung zugegen ist, so steht er in fast allen Fällen auf der Seite des Wucherers. Zu letzterem Verhalten wird der Schuldner durch falsche Scham, sowie durch berückende Versprechungen und Drohungen des Wucherers verleitet. —

Um oben besprochenen Uebelständen wenigstens theilweise vorzubeugen, sollte bei Gericht keine Forderung, die aus Güterkauf herrührt, Anerkennung finden, wenn nicht genauer Nachweis über das Kaufobjekt und den Eintrag im Grundbuch vorliegt."

Und eine der Landwirthschaft nahe stehende Persönlichkeit des Kreises Mosbach schreibt: „Im hiesigen Kreis werden Liegenschaften meist auf 3—6—8 Jahrestermine (Zieler) verkauft. Diese Verkaufsweise hat das Gute, daß sie weniger Bemittelten den Ankauf von Liegenschaften erleichtert, sie hat aber auf der andern Seite das Schlimme, daß die Güterpreise dadurch leicht auf eine ganz ungerechtfertigte Höhe hinaufgetrieben werden, und daß der Verkäufer zu langsam in den Besitz des Kaufpreises kommt. Letzterer Umstand hat schon lange einen Zielerhandel ins Leben gerufen, welchen Handelsleute und öffentliche Kassen schwunghaft betreiben. Früher wurden die Zieler neben 5 % Zins mit 5 % Rabatt gehandelt, wodurch das Geschäft äußerst lukrativ und eine Art anständiger Wucher war. Glücklicherweise kommt diese Wucherform in Folge Konkurrenz der Kassen nicht mehr häufig vor, man handelt jetzt gute Zieler mit 1, höchstens 2 % Rabatt. — Dagegen ist auch jetzt noch nicht selten, daß Handelsleute Klumpenkäufe machen und die Parzellen mit bedeutendem Gewinn wieder verkaufen. Die Gewandtheit derselben zeigt sich darin, daß Landwirthe, welche zu ängstlich waren, um direkt vom Verkäufer um weniger Geld zu kaufen, von den ersteren sich bestimmen lassen, dieselben Grundstücke um einige 100 Mk. theurer zu kaufen. Häufig giebt's aber auch im Wirthshaus zum Anreiz der Käufer freies Getränke, den Frauen wird solches ins Haus geschickt, die Kinder bekommen Bildchen u. s. f. In einem Ort des Bezirks X. kaufte ein Handelsmann ein Anwesen sammt Fahrniß, Ernte und Handwerkszeug für 4000 Mk. Er versteigerte für 1800 Mk. Erzeugnisse und Fahrniß, verkaufte das Handwerkszeug für 300 Mk., 2 Kühe für 400 Mk., 1 Wagen für 153 Mk., ein Schwein für 80 Mk., Güter für 2800 Mk., er löste also in Summa 5533 Mk. und hat noch einiges im Rest. In die Odenwaldorte kommt sogar zu diesem Zwecke eine Gesellschaft würtembergischer Handelsleute. Leider läßt sich der Verdacht nicht abweisen, daß solche Geschäfte von Gemeindeangehörigen unterstützt werden, welche als Judaslohn ein schönes Stück der Liegenschaften verhältnißmäßig billig bekommen. In einem Ort kaufte ein würtembergischer Handelsmann Haus, Güter und Fahrniß für 15 200 Mk. Er verkaufte die Güter auf 6—8jährige Zieler mit 5 % Zins und erlöste aus der Gesammtmasse 19 038 Mk. Zum Verkauf kamen 25 Grundstücksparzellen für 13 798 Mk. Nach dem Anschlag eines erfahrenen Gewährsmanns haben 13 Parzellen den Verkaufswerth, 2 sind zusammen jetzt 130 Mk. mehr werth, 10 Parzellen waren zusammen zu theuer um wenigstens 2433 Mk. Der Verkauf wurde im 2. Stock eines Wirthshauses vorgenommen, unten wurde gezecht, angeblich auf Kosten der Gäste, nach der öffentlichen Meinung auf Kosten des Verkäufers. — Verbot der Wirthshausverkäufe dürfte am Platze sein, ebenso eine sehr hohe Steuer beim Wiederverkauf durch Güterschacherer."

Wie übrigens schon 1883 festgestellt werden konnte, haben die Güterhändel und der an dieselben sich knüpfende Güterwucher in Folge einge-

tretener Ernüchterung der Landwirthe seit Ausgang der Siebenziger sehr nachgelassen und diese erfreuliche Wendung scheint auch jetzt noch anzuhalten. —

Gegenstand mannigfacher Klagen, um auch dies noch anzuführen, sind ferner die Uebervortheilungen, welchen beim Verkauf der Produkte, besonders der Handelsgewächse, die Landwirthe durch Makler und sonstige Zwischenhändler sich zuweilen ausgesetzt sehen. Als Beispiel für die Art und Weise, wie die Ankaufspreise für Tabak, Hopfen ꝛc. machmal „gemacht“ werden, mag ein dem Prozeß gegen S. Kaufmann entnommener Fall dienen, über den die Anklageschrift sich wie folgt verbreitet: „In den tabakbauenden Orten der Pfalz (und des Oberlandes) ist es üblich, bei Einzelkäufen von kleineren Tabaksquantitäten den Preis in der Schwebe zu lassen und sich, nach Umfluß der eigentlichen Tabakverkaufszeit, nach dem »höchsten im Ort erzielten Preis« zu richten . . . Der in dem Ort Schr. ansässige Landwirth A. B., einer der bedeutenderen Tabaksbauern, verkaufte nun an Kaufmann seinen Tabak zum »höchsten in Schr. erzielten Preis« und dieser war, wie sich nachträglich feststellte, 30 Mk. K. ging aber nun zu einer Reihe von kleineren Tabaksbauern und verleitete sie, in ihren Preisforderungen erheblich herunter zu gehen, indem er denselben angab, er habe von dem obenerwähnten Landwirth B. schon 35 Ztr. zu 25 Mk. gekauft und zur Bekräftigung dieser, für die Leute geradezu maßgebenden Thatsache sein Notizbuch zog und die von ihm eingetragene Notiz zeigte: »A. B. 35 Ztr. à 25 Mk.« — was zur Folge hatte, daß die Leute sich auch mit diesem niedrigeren Preis begnügten, also einen Verlust von mehreren Mk. am Ztr. erlitten.“ Ob es richtig ist, wie neuerdings behauptet wird, daß Großbauern nicht selten mit den Maklern in der Herbeiführung solcher Täuschungen einig gehen, indem sie den ihnen zugesicherten höheren Preis verschweigen und einen niedrigeren als den ihnen wirklich bezahlten angeben, um dem Makler bei den übrigen Tabakpflanzern einen billigeren Einkauf zu ermöglichen, mag dahin gestellt bleiben, doch wird man wohl annehmen dürfen, daß solche schmutzige, von dem Mangel jeglichen bäuerlichen Standesbewußtseins zeugende Vorgänge zu den großen Seltenheiten zählen. — Ein beliebter Kunstgriff einzelner Tabaksmakler besteht auch darin, daß der Tabak, solange er noch am Nagel hängt, unbesehen zu irgend einem mündlich vereinbarten Preis gekauft, bei der Verbringung desselben an die Wage aber unter der Behauptung, die Qualität des Tabaks entspreche nicht der vereinbarten oder vorausgesetzten, vom Händler entweder ganz zurückgewiesen oder nur gegen erhebliche Abzüge übernommen wird, welch letztere der Pflanzer sich in der Regel gefallen läßt, da er sonst Gefahr läuft, den Tabak überhaupt nicht abzusetzen. Solche Kunstgriffe sind namentlich dann nicht selten zu beobachten, wenn seit dem Zeitpunkt des mündlichen Kaufabschlusses ein Weichen der Tabakpreise eingetreten ist und nun die eingegangenen Kaufabschlüsse verlustbringend zu werden drohen. Manchmal erscheint auch der Makler gar nicht zur Uebernahme, den Verkaufsabschluß völlig unbeachtet lassend — Praktiken, die dadurch erleichtert werden, daß die Tabakpflanzer sehr vielfach unterlassen, über die Person des Maklers oder die durch diesen vertretene Firma sich genauer zu ver-

lässigen. Uebrigens sollen in Folge einiger, gegen derartige „Geschäftsbräuche" angestellten Klagen, durch die Erörterung dieser Vorkommnisse in der Presse und in den landw. Vereinsorganen neuerdings die besprochenen Fälle seltener geworden sein. Um indeß nicht ungerecht gegen eine Seite zu werden, darf nicht verschwiegen bleiben, daß auch die Pflanzer selber nicht immer zuverlässig sich erweisen, z. B. den Tabak nach vollzogenem Verkauf „am Nagel" manchmal sehr sorglos behandeln oder durch kleine Kunstgriffe, wie künstliches Schwerermachen des Tabaks mittels Anfeuchtens, unerlaubte Gewinne sich zu verschaffen suchen. — Die Herbeiführung schriftlicher Verkaufsabschlüsse, die Aufgabe des durchaus unzweckmäßigen Verkaufs „am Nagel" (d. h. so lange der Tabak noch zur Trocknung hängt, in welchem Zeitpunkt die Eigenschaft desselben sich schlechterdings nicht beurtheilen läßt), vor allem aber die Anbahnung genossenschaftlichen Verkaufs des Tabaks einer Gemeinde an Stelle der jetzigen zahllosen kleinen Einzelverkäufe, bei denen der kleine, nur wenig Tabak zur Wage bringende Pflanzer so gut wie hilflos dem Händler gegenüber steht — dürfte allgemach eine Wendung zum Besseren auch hier herbeiführen.

Endlich ist anzuführen, daß auch über das Aufschwatzen schlechter Waaren durch zudringliche Handelsreisende, wobei neben Kurz- und Kolonialwaaren oft sehr zweifelhafter Qualität namentlich auch „geschmierter" Wein und schlechter Schnaps (besonders in den südlichen Waldbezirken) eine Rolle spielt, in den dem Verfasser zugegangenen Mittheilungen, theilweise aus bäuerlichen Kreisen selber entstammend, vielfach Klage geführt wird. Daß die kleinen Ortskaufleute, wohl meist wegen mangelnder Sachkunde, vielfach Saatgut, künstliche Dünge- und Kraftfuttermittel in geringer Beschaffenheit auf Lager haben und dadurch die bei ihnen einkaufenden Landwirthe schädigen, ist ein so weit verbreiteter Uebelstand, daß die Raschheit, mit der sich die Konsumvereinsbewegung im Lande vollzieht und über die an anderer Stelle eingehend berichtet worden ist [1]), leicht erklärlich wird.

IV.

Die Ursachen des Wuchers und seine Bekämpfung.

Der Wucher tritt selten nur in der einen Form des Verleih- oder des Vieh- oder des Güter- oder Waarenwuchers auf; vielmehr müssen, wie die oben (unter I) angeführten Beispiele deutlich erkennen lassen, in der Regel alle möglichen Wucherformen zusammenwirken, um den Schuldner nach und nach in den Zustand vollster Abhängigkeit vom Gläubiger zu versetzen. Gerade in der eigenthümlichen, für die meisten Schuldner nach ihrem Bildungsstand kaum übersehbaren und bald überhaupt nicht mehr zu entwirrenden Verschlingung aller möglichen Rechtsgeschäfte aus Darleihverträgen, Güter- und Viehkäufen rc. liegt die besondere Kunst des gewerbsmäßigen Wucherers, die ihm das von ihm ausersehene Opfer unrettbar verfallen sein läßt. Dabei ist

---

[1]) In dem oben S. 41 erwähnten Aufsatz des Verfassers.

die geldliche Aussaugung des Bewucherten bis zur völligen Erschöpfung desselben nicht minder traurig, als die unglaublichen moralischen Demüthigungen, denen er ausgesetzt zu sein pflegt. In einzelnen der oben mitgetheilten Fälle erscheint die persönliche Freiheit des Schuldners fast aufgehoben und dieser zur Rolle eines willensunfähigen Hörigen des Gläubigers verurtheilt; er arbeitet nur noch für diesen, und je mehr er sich abmüht von den Schlingen sich los zu machen, um so sicherer weiß ihn mit immer neuen Versprechungen, Drohungen, irreführenden Reden der Wucherer in seine Gewalt zu bekommen. Daß unter solchen Umständen manches der Opfer schließlich eine Art moralischen Stumpfsinnes sich bemächtigt, weil „alles doch nichts hilft“, darf kaum wundernehmen; und ebensowenig kann man darüber staunen, wenn, wie in einem der beiden erwähnten Prozesse ziemlich glaubhaft gemacht worden ist, einer dieser jahrelang unbarmherzigst gequälten kleinen Bauern schließlich in seiner Verzweiflung keinen anderen Ausweg mehr als den freiwillig gesuchten Tod wußte.

In gewissen, theilweise höchst widerspruchsvollen Eigenschaften der Angehörigen der bäuerlichen Stände findet der gewerbsmäßige Wucher trotz aller Lehren und Warnungen des tagtäglichen Lebens immer von neuem Anhaltspunkte für sein unsauberes Treiben: in einem grenzenlosen Mißtrauen gegen seinesgleichen, während man dann dem Händler mit um so größerer Vertrauensseligkeit entgegenkommt; in einem gewissen stolzen Heimlichthun in Geldsachen, das eine augenblickliche Geldverlegenheit niemandem — außer dem „verschwiegenen“ Handelsmann — anzuvertrauen sich entschließen kann; in den aus Stolz und Scham gemischten Empfindungen, die es nicht über sich bringen, hinterher einzugestehen, daß man „übertölpelt“ worden ist und die dem Bewucherten oft selbst noch im Gerichtssaal den Mund verschließen; in einer gewissen eigensinnigen Zähigkeit, mit der man dem Verlust auch des kleinsten Eigenthumsstücks widerstrebt, auch wenn man die Aufschiebung weiterer Fristen mit den schwersten Opfern immer wieder von neuem erkaufen muß; endlich auch in einer oft unglaublichen Ungewandtheit in der Beurtheilung von Rechtsgeschäften selbst einfachster Art. Die um so größere Gewandtheit der betr. Handelsleute, das zuvorkommende, der Eigenliebe und dem Stolz des Bauern schmeichelnde Wesen derselben, die Willfährigkeit, mit der sie sich gewissen Schwächen der bäuerlichen Bevölkerung — Lässigkeit und Säumigkeit in der Zahlung! — in den einzugehenden Geschäften scheinbar anzuschmiegen wissen, erklären zur Genüge, daß immer und immer wieder nicht wenige Existenzen dem Wucher zum Opfer fallen. — Ein gewisses Vertrauen wissen manche professionsmäßige Geldbarleiher und Händler auch dadurch sich zu erwerben, daß sie in dem Ort ihres Wohnsitzes eine Art Gemeinsinn bethätigen, in diesem und in der Nähe desselben sich überhaupt aller anstößigen Geschäfte enthalten und ferner wohlüberlegte Unterschiede in der durch sie bedienten Kundschaft zu machen verstehen. „Bei vermöglichen Kunden begnügen sich dieselben“ — wird mir u. a. geschrieben — „mit einem bescheidenen Gewinn und fesseln durch die Gewandtheit, mit der sie die Wünsche befriedigen. So erklärt sich, daß der reichste und grundsolide Pächter der Nachbarschaft alles Vieh durch einen Handelsmann bezieht und ebenso an diesen alles

verkauft; bei dem ganz bedeutenden Umsatz auf dem großen Gut hat der betr. Handelsmann, auch wenn er sich mit einem mäßigen Gewinn begnügt, eine sichere jährliche Einnahme, der Pächter eine bequeme Wirthschaft und einen zahlungsfähigen Käufer." Es ist wohl vorauszusetzen, daß der betr. Berichterstatter in dieser Inanspruchnahme des Zwischenhandels, die bei größeren Gütern häufig gar nicht zu vermeiden und deshalb wirthschaftlich gerechtfertigt ist, an sich nichts Anstößiges fand, sondern nur darin, wenn das durch gute Bedienung angesehenerer Landwirthe erworbene Vertrauen zur Anbahnung schmutziger Geschäfte bei kleinen Landleuten mißbraucht wird. Obiges kluge Verhalten gewerbsmäßiger Wucherer macht es denn auch erklärlich, wenn gegen das schneidige Vorgehen der Staatsanwaltschaft in dem einen der obigen Wucherprozesse in einzelnen Orten aus der Mitte der landwirthschaftlichen Bevölkerung selber sich mißbilligende Stimmen vernehmen ließen.

Ueber die Ursachen der mit Vorliebe aufgesuchten Vermittlung von gewerbsmäßigen Geldverleihern und Handelsleuten in Darleih- und Kaufgeschäften, obwohl man durch hinreichendeErfahrungen gewitzigt sein könnte, schreibt aus dem Kreis Mosbach derselbe Gewährsmann: „Auch gut stehende Geschäftsleute beziehen gerne das Geld auf diesem Weg (statt durch Angehen der öffentlichen Kasseninstitute); denn sie sind auf diese Weise frei von allen Förmlichkeiten und der Zahlungstermin liegt ganz in ihrer Hand . . . Auch solche Leute wenden sich gerne an Handelsleute, die zu stolz sind, sich vom Bürgermeister eine Bescheinigung ihrer Vermögensverhältnisse geben zu lassen. Mit den Worten: »ich soll zum Bürgermeister gehen und habe größere Ochsen als der« — wies ein Bauer das betreffende Ansinnen einer Vorschußkasse zurück." Eben von dieser Seite wird auch auf die lässige Erziehung in bäuerlichen Familien, auf die wachsende Vergnügungssucht und den Hang zu unwirthschaftlichen Ausgaben, namentlich seitens der heranwachsenden Jugend, als Quellen wucherlicher Geschäfte hingewiesen und daher u. a. als Mittel zur Bekämpfung des Wuchers „die Unklagbarkeit von Wirthshausschulden, Verminderung der Zahl der Wirthschaften, Hinwirken auf eine Beschränkung der vielen Vereine (Krieger-, Turn-, Gesangvereine rc.), deren Thätigkeit vielfach vorwiegend im Trinken besteht, Einstellung der vielfach üblichen billigen Vergnügungszüge zu Ausstellungen u. s. f., wo in der Regel von Belehrung weniger die Rede ist als vom Trinken und Prassen," in Antrag gebracht, wobei wohl in dem einen oder anderen Punkt zu weit gegangen ist, sicherlich aber ein wunder Fleck der heutigen Zustände berührt wird.

Ueberblickt man das Bild des Elends, welches die mehrfach erwähnten Prozesse aufgerollt haben, so wird man nicht umhin können einzuräumen, daß das Wuchergesetz vom Jahre 1880 wie eine erlösende That gewirkt hat, nicht am wenigsten wohl auch in den Augen der richterlichen Behörden selber, welche es sicherlich als eine der schwersten Aufgaben ihres Berufes empfunden haben werden, dem verwerflichen Gebahren eines S. Kaufmann oder H. Hausmann, blos weil diese auf ihren „Schein" sich berufen konnten, jahrelang den öffentlichen Rechtsschutz angedeihen lassen zu müssen. War es ja doch in den meisten Fällen sehr schwierig, aus den kunstvoll angelegten

Geschäftskniffen dieser und anderer Leute ähnlichen Schlags den Thatbestand des Betrugs oder der Erpressung herausschälen zu können, obwohl, wie der Verfasser aus weiterem ihm zugestellten Material ersehen konnte, in einigen Fällen noch vor Erlassung des Wuchergesetzes wegen wucherischer Ausbeutung auch auf Grund der damals geltenden Strafvorschriften mit Erfolg eingeschritten werden konnte. Wie mehrfach betont, ist die Annahme gestattet, daß die beiden großen Wucherprozesse, durch deren Aufgreifen sich die Staatsanwaltschaften in Karlsruhe und Mannheim ein großes Verdienst erworben haben, von einer günstigen abschreckenden Wirkung begleitet gewesen sind, und es wäre nur zu wünschen, daß auch anderwärts, namentlich in den Reborten des badischen Oberlandes, aus denen das Fortdauern wucherlicher Geschäfte neuerdings von verschiedener Seite behauptet wird, es gelänge, ein die Erhebung einer Anklage gegen einzelne der betreffenden Handelsleute begründendes Material zu beschaffen. Bis die Bewucherten selber den Schutz der Gerichte angehen, muß, wie gerade obige Prozesse genügend bewiesen haben, schon ein großes Maß schmutziger Geschäfte aufgehäuft und viel Elend über die bewucherten Familien eingebrochen sein. Sehr erwägungswerth wäre es daher, eine Instanz zu schaffen, an die ein Bewucherter, ohne befürchten zu müssen, daß seine Verhältnisse nun ohne weiteres an die Oeffentlichkeit gezogen werden, vertrauensvoll sich wenden, ihr seine Lage schildern und sich einen sachverständigen Rath darüber holen könnte, ob die Thatumstände des Falles eine gerichtliche Verfolgung wegen Wuchers angemessen und räthlich erscheinen lassen. Dem Verfasser schwebt hierbei eine Einrichtung vor, die vor einigen Jahren der bayrische Fischereiverein im Interesse der gewerbsmäßigen Fischer und sonstiger Fischereiinteressenten getroffen hat und die in der Bildung eines Rechtsschutzausschusses besteht, der streitige zivil- und strafrechtliche Fälle prüft und je nach Umständen die Verfolgung der Rechtsansprüche seiner Vereinsangehörigen, zu der die letzteren aus verschiedenen Rücksichten direkt sich nur selten verstehen würden, übernimmt. Ein solcher Rechtsschutzausschuß zur Bekämpfung des Wuchers könnte sehr wohl in Verbindung mit der Organisation des landwirthschaftlichen Vereins gebracht oder der Zentralstelle des letzteren angegliedert werden, indem letztere als die Adresse bezeichnet würde, an welche die Bewucherten sich zu wenden hätten und die dann das ihr mitgetheilte Material durch einen oder mehrere Rechtsverständige in der obenbezeichneten Richtung prüfen lassen würde. Es würde den Verfasser freuen, wenn die landwirthschaftliche Interessenvertretung diesen Gedanken näher erwägen wollte.

Sehr erschwert wurden die seitherigen Untersuchungen wegen Wuchers dadurch, daß die betr. Handelsleute keine Bücher führten und daß man daher genöthigt war, den Schleichwegen der einzelnen Wucherfälle durch mühsames Zusammensuchen und Entziffern von Schuldscheinen, absichtlich verwickelten und schwer übersehbaren Abrechnungen nachzuspüren. Die mehrfach in Anregung gebrachte Herbeiführung einer gesetzlichen „Verpflichtung gewerbsmäßiger Geldverleiher zur Führung von Büchern und Offenlegung derselben der Behörde gegenüber“, wodurch auch ein wirksamer Schutz gegen allzu dreiste Geschäftskniffe geschaffen würde, dürfte daher um so mehr er-

wägungswerth sein, als für einige Gewerbebetriebe ebenfalls in Rücksicht auf den Schutz des Publikums die Führung von Büchern bereits vorgeschrieben ist oder vorgeschrieben werden kann (wie bei Auktionatoren, Pfandleihern u. s. w. — R.-G.-O. § 38 in Verbindung mit § 35 Abs. 2 und 3).

Daß die gewerbs- oder gewohnheitsmäßige Hehlerei mit Zuchthaus bestraft wird (§ 260 R.-Str.-G.-B.), der gewerbs- oder gewohnheitsmäßige Wucher aber nur mit Gefängniß, mag einigermaßen auffallend erscheinen; das unsäglich gemeine Treiben einzelner Wucherer wie dasjenige der obenerwähnten verdient wohl kaum eine mildere strafrechtliche Beurtheilung als das der gewohnheitsmäßigen Hehler.

So sehr man auch Ursache hat, die Erlassung des Wuchergesetzes und das thatkräftige Vorgehen der Staatsanwaltschaften auf Grund desselben zu begrüßen, so darf man doch nicht allzugroße Hoffnung auf dasselbe bauen; von dessen Bestehen und seiner im gegebenen Fall strammen Anwendung wird man sich wohl eine zeitweise Zurückdrängung wucherlicher Geschäfte, sicherlich aber keine völlige Ausrottung des Uebels versprechen dürfen. Um dies zu erreichen, muß der repressiven Wirksamkeit des Strafgesetzes eine vorbeugende und verhütende Thätigkeit zur Seite gehen. Und da es doch in erster Reihe immer das augenblickliche Darleihbedürfniß ist, welches den kleinen und mitunter auch den großen Bauern dem Wucherer in die Arme führt, weil bei ihm dieses Bedürfniß am bequemsten — nämlich ohne weitere Umstände und zeitraubende Gänge — zu befriedigen ist, so wird man wohl die Vermittelung des Wucherers dadurch am besten überflüssig machen, daß man den Bauern gut geleitete Kreditanstalten zur Verfügung stellt, bei denen die Geldentnahme in gleich bequemer, wenig umständlicher Weise sich vollzieht und die dabei geneigt sind, den bäuerlichen Zahlungsfähigkeitsverhältnissen so viel als thunlich Rücksicht zu tragen. Diesen Anforderungen entsprechen am besten die örtlich eingerichteten, auf der Solidarhaft der Mitglieder beruhenden, nach gemeinnützigen Rücksichten verwalteten, d. h. eine Dividendenvertheilung grundsätzlich ausschließenden ländlichen Kreditvereine (Darlehenskassen nach Raiffeisenschem Muster), und deren Ausbreitung in den Landgemeinden ist daher mit aller Kraft anzustreben. Daß wenige Jahre der Wirksamkeit solcher Kassen genügt haben, die Schuldner „auszukaufen", die betreffenden Orte von der Herrschaft der Wucherer zu befreien und die Kreditverhältnisse zu geordneten zu machen, ist dem Verfasser anläßlich des Besuchs solcher Kassenvereine von den Vorständen wiederholt versichert worden. Die Belebung des vielfach noch gänzlich fehlenden gemeinsamen Standesbewußtseins in der bäuerlichen Bevölkerung ist dabei eine weitere nicht hoch genug zu schätzende Folge genossenschaftlichen Zusammengehens. Neben den Kredit- sind es dann die landwirthschaftlichen Konsumvereine, welche in der Bekämpfung des Wuchers, wie beim Ein- oder Verkauf des Viehs, des Saatguts, beim Verkauf der Produkte und namentlich der Handelsgewächse bemerkbar wird, Wirksames zu leisten vermögen. Auf deren thunliche Vermehrung wird daher ebenfalls mit allen Kräften hinzuwirken sein. Wo der Viehwucher in besonderem Grade sich eingenistet

hat, verdient die örtliche Einrichtung von Viehleihkassen, wie solche an einigen Orten des Landes schon bestehen, in Erwägung gezogen zu werden. Auch gegenüber dem spekulativen Güterwucher mit oder ohne Gutsschlächtereien, wird die genossenschaftliche Bewegung Dienste zu leisten vermögen, z. B. durch genossenschaftliche Betheiligung beim Verkauf unter Weitergabe der gekauften Eigenthumsstücke an die Mitglieder, ebenso durch Aufkauf von Güterzielern, in welch letzterer Beziehung übrigens schon lange viele Sparkassen des Landes eine sehr wohlthätige Wirksamkeit entfalten. Die in Baden geltende Formlosigkeit beim Abschluß von Verträgen über Liegenschaftserwerb wird wohl mit Einführung des neuen deutschen Zivilgesetzbuchs richtigeren Grundsätzen weichen müssen; dagegen wird man von anderen gesetzlichen Vorkehrungen zur Eindämmung des Güterwuchers, soweit er nicht überhaupt unter das Strafgesetz fällt, sich wohl nur wenig versprechen dürfen, z. B. von dem mehrfach vorgeschlagenen Mittel eines Verbots von Güterversteigerungen in Wirthshäusern und ähnlichem — ganz abgesehen von der Ausführbarkeit und Kontrollirbarkeit solcher polizeilichen Vorschriften.

Auch eine Beschränkung der Wechselfähigkeit der Angehörigen bäuerlichen Standes wird schon wegen der Unmöglichkeit, die Grenzlinie gesetzlich festzustellen, jenseits deren solche Beschränkungen platzgreifen sollen, ernstlich nicht in Frage kommen können. Dagegen soll nicht unbetont bleiben, daß wie die bäuerliche Frage der Gegenwart im allgemeinen, so auch die Wucherfrage in wesentlichen Beziehungen eine Erziehungsfrage ist und daß es in letzter Linie die Verbreitung besserer, tüchtigerer fachlicher Kenntnisse, richtigerer Grundsätze über Haushalts- und Wirthschaftsführung ist, von welcher wie vieles andere so auch die Ausrottung der Unkrautpflanze des Wuchers erhofft werden muß.

III.

Der Wucher auf dem Lande im Königreich Württemberg.

Von Dr. Gustav Dehlinger aus Stuttgart, Gutsbesitzer zu Weilerhof bei Wolfskehlen-Darmstadt[1]).

Im Jahre 1884/85 wurden Erhebungen über die Lage der bäuerlichen Landwirthschaft angestellt, deren Ergebnisse zu vorliegender Arbeit benutzt wurden, aber das brauchbare Material war sehr spärlich, denn nur 6 Gemeinden fanden Berücksichtigung; auch sollte es blos eine probeweise Enquete sein, wie in der Einleitung dazu hervorgehoben wurde; man war bestrebt, heißt es weiter, bei Auswahl der Erhebungsgemeinden die verschiedenen Landestheile zu berücksichtigen und solche Gemeinden auszumitteln, welche nach ihren natürlichen Verhältnissen, nach den Verhältnissen des Anbaues und der Grundbesitzvertheilung je für eine größere Anzahl anderer Gemeinden der betr. Gegend als typisch angesehen werden können.

In dem Landwirthschaftlichen Wochenblatt und den Akten, die von der königl. Zentralstelle für die Landwirthschaft bereitwilligst uns zur Verfügung gestellt wurden, waren einige Beispiele von Wucher aufgezählt, aber auch in einseitiger Weise daraus Schlüsse für das ganze Land gezogen, die keineswegs berechtigt und stichhaltig sind.

Nach angestellten Erhebungen wird das Kreditbedürfniß der bäuerlichen Bevölkerung Württembergs weitaus zum größten Theil durch Private befriedigt, aber jüdische Geschäftsleute sind die Gläubiger nur bei 4 Prozent der Immobilienschulden; manchmal kommt es vor, daß Private Geldanlagen, bei denen Sicherheit und pünktliche Zinszahlung zu wünschen übrig lassen, an Juden verkaufen, welche die daraus erwachsenden Ansprüche schonungslos erheben.

[1]) Literatur: Landw. Wochenblatt Jahrgang 1885 S. 17 u. 25. — Heitz in Schriften d. V. f. Sozialpolitik Bd. 24, 1883, S. 207—235. — Aktenstücke betr. Untersuchungen über Güterschacher. — Lage der bäuerl. Landwirthschaft in Württemberg 1884/85. Erhebungen darüber, Stuttgart 1886. — Hinzuweisen ist ferner auf Möhrlins Aufsatz im Landw. Wochenblatt 1887 Nr. 3 über das gleiche Thema; derselbe erschien, als Vorliegendes bereits dem Drucke übergeben war.

Wucherische Geldgeschäfte treten nur vereinzelt auf, aber dann auch in ihrer ganzen Ruchlosigkeit und Gemeinheit.

Der Wucherer, meist Jude und in Verbindung stehend mit einem oder mehreren geheimen Genossen, „Handelsleuten“, sucht in Gemeinschaft mit diesen einen Einblick in die Vermögensverhältnisse der Bauern zu erhalten, besonders aber die Gläubiger derselben zu erforschen, um bei ihnen den Kredit derselben zu untergraben und auf diese Weise alle Forderungen unter dem Versprechen der Unkündbarkeit an sich zu ziehen, oder aber er sucht einen wohlhabenden Bauernsohn, „künftigen Hofbauern“, zu größeren Ausgaben zu verführen, nöthigt ihm kleinere Geldbeträge mit dem Versprechen auf, daß das Geld nicht verzinst oder zurückgezahlt zu werden braucht; es wird zunächst kein Schuldschein ausgestellt, es geht alles auf „Treu und Glauben“. Wird aber der Betrag größer, dann wird das erste schriftliche Anerkenntniß, der erste Schuldschein mit Verzinsung und Provision zu erreichen gesucht.

Stets bereit, dem Bauern Anlehen oder das nöthige Betriebskapital gegen hohe Entschädigung zu beschaffen, verknüpft der Wucherer, um dies zu verdecken und zugleich um das Wuchergesetz vom 24. Mai 1880 zu umgehen, mit dem Darlehen einen Kauf, in der Regel einen Viehkauf, und stellt über diese verschiedenartigen Geschäfte dem Bauer eine Abrechnung aus, die derselbe nicht versteht und blindlings unterschreibt.

Je mehr sich nun in beiden genannten Fällen die Schuld anhäuft, um so häufiger werden die Abrechnungen gestellt mit immer größerem Provisionszuwachs.

Hat der Wucherer alle Forderungen der Gläubiger des Bauern an sich gezogen oder will der Bauernsohn, der sich inzwischen verheirathet und den Hof übernommen hat, nicht mehr mit dem Wucherer sich einlassen oder glaubt der Wucherer, seine Zeit sei gekommen, so zedirt er einfach seine Forderungen an seinen Genossen, welcher die Schlinge zuzieht und durch Herbeiführung einer Zwangsvollstreckung oder eines Konkurses oder durch freihändigen Verkauf den Schuldner von seinem Besitzthum verjagt; mit der jetzt ins Leben tretenden Zerstückelung des Gutes beginnt er sein unsauberes Handwerk wieder und sucht unter den neuen Schuldnern sein Opfer aus.

Dies alles geht vor sich, ohne daß der Wucherer einen Pfennig baar Geld dabei im Spiele gehabt hätte.

Der Viehwucher tritt nur in seinen einfachsten Formen auf, von dem der schlimmsten Sorte ist in den Erhebungsberichten und den genannten Akten nirgends die Rede.

Freilich blüht im ganzen Lande der Zwischenhandel, von dem sich niemand frei machen kann; denselben treiben hauptsächlich israelitische Händler, welche sich von den Bauern regelmäßig, oft hohes „Schmußgeld“ zahlen lassen. Ohne Zwischenhändler Vieh umzusetzen ist kaum möglich, weil der Bauer dem Bauern direkt kein Vieh abkauft, und wenn etwa auf dem Markte von einem Landwirthe der Versuch gemacht wird, ohne Juden Vieh zu kaufen oder zu verkaufen, so werden ihm von den

Schmußern und Zutreibern alle möglichen Schwierigkeiten in den Weg gelegt, so daß er viel schlimmer daran ist, als wenn er einen Vermittler beigezogen und ihm Schmußgeld bezahlt hätte.

Der jüdische Zwischenhändler hat sich als ein unentbehrliches Glied in den Handel eingeschoben, so daß auf jüdische Feiertage fallende Viehmärkte in der Regel verlegt werden, denn bei dem Fehlen des jüdischen Elements ist der Viehhandel flau.

Jedes größere Gut hat seinen Hofjuden, der gegen Provision den Ein- und Verkauf besorgt, wobei sich beide Theile gut stehen, denn der Nachtheil des Zwischenhandels wird durch die Vortheile aufgewogen, weshalb keine Aussicht vorhanden ist, daß darin eine Aenderung eintreten wird; zu übersehen ist nicht, daß bei dem weniger gut situirten Bauern meist die Nachtheile vorwiegen, denn wenn derselbe nicht baar bezahlen kann, erhält er zu unverhältnißmäßig hohem Preise das Vieh auf Borg und wird abhängig vom Händler, zumal da es die letzteren in der Uebung haben, daneben auch noch Naturalleistungen zu fordern; damit beginnt dann die wucherische Ausbeutung.

Sehr zu beklagen ist, daß wo die Gewohnheit sich eingeschlichen hat, nicht selbst Viehzucht zu treiben, sondern das Vieh von dem Händler sich beschaffen zu lassen, meist schlechte Thiere von allen möglichen Viehrassen sich einbürgern und die guten hinauskommen, so daß von einer verständigen, zielbewußten Züchtung nicht mehr die Rede sein kann und der ganze Viehstand darunter leiden muß, was namentlich in Oberschwaben in bedenklicher Weise sich zeigt.

Nach einem Erhebungsbericht treiben die jüdischen Händler den Viehverkauf in der Art, daß das Vieh in 6 oder 9 Monaten zu bezahlen und der Kaufschilling bis dahin mit 5 Prozent zu verzinsen ist; wird das Vieh von dem Besitzer in der Zwischenzeit verkauft, so ist der jüdische Verkäufer von dem Erlös sofort zu befriedigen; dabei stellt sich der Kaufpreis unverhältnißmäßig hoch.

Sogenanntes Stellvieh kommt nur in vereinzelten kaum nachweisbaren Fällen, in den Erhebungsgemeinden nirgends vor.

Der Güterwucher tritt in Form des spekulativen Güterhandels hauptsächlich durch jüdische Händler betrieben auf.

In Württemberg ist im allgemeinen die Neigung vorhanden, Ersparnisse in Grund und Boden anzulegen, jeder landwirthschaftliche Tagelöhner und kleine Gewerbtreibende will sein Stück Land haben, auf dem er die nothwendigsten Lebensbedürfnisse selbst bauen oder seine und seiner Angehörigen Arbeitskräfte ausnützen kann. Der kleine Bauer, der neuverheirathete Bauernsohn kauft zur Vergrößerung seines Anwesens weitere Liegenschaften zu und der große Bauer endlich kann die Sucht nach Erwerb von möglichst viel Land kaum unterdrücken, da ja seine Größe und sein Reichthum nach der Anzahl der Morgen bemessen wird.

Diese Umstände tragen zu einem großen Liegenschaftsumsatze wesentlich bei, der nicht schädlich ist, wenn die nöthige Rücksicht auf die entsprechende Verzinsung genommen sowie darnach gestrebt wird, auch den ver-

größerten Besitz rationell zu bewirthschaften Aber diese wichtigen Erfordernisse treten oft nicht ein und so findet der Wucherer, der ja auf „Gütergeschäfte“ ausgeht, Anknüpfungspunkte genug für die Bewucherung und damit ist häufig der Beginn des Ruins des Bauern gemacht.

Diese „Güterschlächter“, „Hofmetzger“ oder „Güterwucherer“ treten nun in ähnlicher Weise wie die Viehwucherer auf und sind nicht selten dieselben Personen.

Das über den Güterwucher in Württemberg vorhandene Material ist von widersprechender Art, indem sich unter den diesbez. Akten und im Landwirthschaftlichen Wochenblatt 2 Statistiken über Güterschlächterei vorfinden, die oberflächlich betrachtet ein heilloses Bild von Güterwucher abgeben müssen; aber bei näherer Untersuchung zeigt sich doch, daß das wucherische Treiben der Güterhändler nicht in so schlimmer Weise auftritt; die Ergebnisse der Erhebungen lauten also darüber nicht ungünstig.

Nach der einen Zusammenstellung sind in den letzten 30 Jahren im Donaukreis von Hofmetzgern 439 Hofgüter mit 9693 Morgen erkauft und stückweise wieder verkauft worden in 7213 Parzellen an 5218 Käufer mit einem Gewinn von gegen 1 Mill. Mark.

Nach der andern Zusammenstellung wurden von 1872 bis 1881 in ganz Württemberg 574 Güter mit einem Flächeninhalt von gegen 20 000 Morgen zerschlagen und an 11 000 Käufer abgegeben, wobei ein Gewinn von gegen 2 Mill. Mark erzielt wurde; von diesem sind aber die Unkosten, wie Wirthshauszechen, öffentliche Abgaben, Reiseaufwand u. s. nicht abgezogen, überhaupt die nähere Berechnung ist nicht genau angegeben.

Im Donaukreis wurden jährlich nach der I. Zusammenstellung 14,3 Güter
" " II. " nur 3,4 "
von Güterschacherern zerstückelt.

Diese weit auseinandergehenden Angaben, die beide auf amtlichen Untersuchungen beruhen, können größtentheils nur von verschiedener Auffassung des Begriffs „Hofgut“ und „Gut“ herrühren, indem gewiß Güter von Parzellengröße mit hineingezogen wurden, weshalb die Anzahl der Güterzerstückelungen durch Güterwucherer als viel zu hoch gegriffen erscheint.

Den großen Gewinn betreffend muß doch berücksichtigt werden, daß in den letzten 30 Jahren die Güter in ihrem Werthe bedeutend gestiegen sind und deshalb der Mehrerlös nicht in dieser nackten Weise als Gewinn der Güterwucherer hingestellt werden darf, es ist ja am Schluß der Zusammenstellung auch angegeben, daß die genannten Händler noch mit Landesprodukten aller Art, wie Getreide, Oel, Raps, Vieh, Leder, Darlehen u. s. w. Handel treiben. Der Güterhandel ist nicht immer auf die Stufe des Güterwuchers herabzusetzen und deshalb als ein Hauptübel unserer Landwirthschaft zu bezeichnen; des öftern kann der parzellenweise Verkauf eines Gutes, wobei natürlich der Wucherer stets sein Spiel treiben wird, von heilsamen Folgen begleitet sein, indem dadurch kleine Güter durch Zukauf, große Güter aber durch Verkauf auf einen den wirthschaftlichen Verhältnissen entsprechenden Umfang gebracht werden können.

Hier ist der Eingangs schon erwähnte Zwischenhandel zu berück-

sichtigen, ohne die israelitischen Güterhändler kann fast kein Gut gekauft oder verkauft werden; es kommen Fälle vor, daß Kaufverhandlungen, welche ordnungsmäßig auf dem Rathhause direkt vom Eigenthümer vorgenommen wurden, ohne entsprechendes Ergebniß geblieben sind, während nachher der Händler den Verkauf im Wirthshause bewerkstelligte.

Wie oben so hier hat sich der jüdische Händler als Mittelsperson eingeschoben, die einmal der Gewohnheit und Sitte entsprechend ohne Schaden für den einzelnen nicht hinausgeworfen werden kann. Mancher Gutsbesitzer, der zum Verkauf seines Gutes genöthigt war, mag dank dem hohen Preis, den er von seinem Anwesen durch die Vermittelung des Händlers erhalten hat, vom Gant verschont geblieben sein.

Die Erhebungsberichte geben kund, daß in einigen Gegenden berufsmäßige jüdische Güterhändler sich einzunisten drohen, den Güterverkehr lebhaft machen und so die Güterpreise künstlich in die Höhe treiben zum Nachtheile der Bauern; denn diese hohen Preise machen sofort die Inanspruchnahme des Kredits seitens der einzelnen Käufer erforderlich und geben Veranlassung und Gelegenheit genug zu wucherischen Ausbeutungen. Daß es ohne solche nicht abgeht, beweisen alle Konkurse und Zwangsvollstreckungen, welche nach übereinstimmenden Angaben und nach den „Gantakten" meistens durch wucherische Umtriebe jüdischer Güterhändler herbeigeführt worden sind.

In einer Gemeinde haben laut Erhebungsbericht jüdische Zwischenhändler seit 1880 3 große Bauerngüter in der Absicht sie zu zerschlagen aufgekauft, ohne ein derartigen Ankäufen auch nur einigermaßen entsprechendes eigenes Vermögen zu besitzen; das Geld zum Betrieb ihrer wucherischen Geschäfte sollen dieselben von christlichen Kapitalisten in Händen haben.

In den Erhebungsberichten einer Gemeinde in Oberschwaben sind folgende Verkaufsbedingungen bekannt gegeben:

Die Grundstücke werden gegen baar verkauft, derjenige welcher nicht baar zahlen will, kann ein Grundstück auf 5—6jährige Zieler erwerben, hat aber in diesem Falle 5 Prozent Zins und 4 Prozent Umsatzkosten zu bezahlen, welch letztere auf Wunsch zu der Kaufsumme geschlagen werden.

Leider fehlen dem Bauern häufig die Mittel zur Einhaltung eines Zielerpostens, was schon den Anfang vom Ruin seiner Existenz bildet.

Gar oft werden die Güterverkäufe in den Wirthshäusern vorgenommen bei unentgeltlicher Verabreichung von Genußmitteln in großer Menge, dabei werden sogar den Weibern durch Schmußer Getränke und Speisen reichlich ins Haus getragen, um sie in guter Laune zu erhalten. Die Wirthshauszechen sind laut Landwirthschaftlichem Wochenblatt 1885 S. 26 sehr stark, sie betrugen z. B. im Jahre 1875 bei Zerstückelung eines Hofgutes nahezu 2000 fl. Diese Kosten werden stets von den Händlern auf den Käufer abgewälzt, entgegen dem Gesetz vom 23. Juni 1853.

Den Güterschacherern gelingt es in vielen Fällen die Ortsvorsteher oder Gemeinderäthe mit ins Interesse zu ziehen, entweder als offene Theil-

haber oder als stille, wobei ihnen eine bestimmte Quote am Gewinn zugesichert wird oder sie ein Grundstück zu billigem Preise bekommen.

Zur Umgehung der Einholung[1]) der Regierungsgenehmigung lassen sich die Güterwucherer einfach vom Besitzer des Hofguts eine Vollmacht ausstellen, das Anwesen in dessen Auftrag verkaufen zu dürfen. Gewöhnlich ist in diesem Vollmachtsvertrag eine bestimmte Summe festgesetzt, welche der Vollmachtnehmer aus dem Erlös des Anwesens an den Vollmachtgeber bezahlt, der ganze Mehrerlös ist Gewinn des Bevollmächtigten; dieses Verfahren bietet noch den Vortheil, von der Sportel und dem einmaligen Akzisenansatz befreit zu sein.

Der Waarenwucher tritt meistens nur in Verbindung mit Darlehnsgeschäften, d. h. in Vereinigung aller Wucherformen miteinander auf. Diese werden in der Art mit einander verbunden, daß der Schuldner sich verpflichtet, Waaren der verschiedensten Art geringer Qualität zu hohen Preisen anzunehmen; überhaupt geht das Streben darauf, das Schuldverhältniß durch Verschlingung von Darlehnsgeschäften mit Kauf- und Verkaufsgeschäften zu einem für den Schuldner möglichst unklaren und verworrenen zu gestalten.

Da der Händler auf Borg verkauft, so hat der Käufer nicht nur übermäßige Preise zu bezahlen, sondern — was insbesondere von einer der Erhebungsgemeinden hervorgehoben ist — auch Naturalleistungen, wie Frucht, Kartoffeln, Obst, Hopfen u. s. w. zu geben, sodaß oft ganze Wagenladungen solcher „angedungener" Naturalien aus dem Orte weggeführt werden.

In vielen Fällen kann der Bauer ohne die Beihilfe des Wucherers weder seinen Hof noch seinen Ochsen verkaufen, ja sogar seinen Sohn oder seine Tochter nicht verheirathen, ohne daß der Wucherer gegen Versprechung einer bestimmten Summe oder eines Prozentsatzes des Beibringens mithilft; so sah sich z. B. ein sehr wohlhabender Ortsvorsteher veranlaßt, einem solchen Heirathsvermittler urkundlich 1500 Mark zu versprechen, wenn seine Tochter auf den in Aussicht genommenen Hof komme[2]).

Mancherlei Ursachen haben wir nun zu verzeichnen, welche zur Ausdehnung aller dieser Formen des Wuchers hauptsächlich beitragen.

Bei dem oben erwähnten Streben nach Grundbesitz hofft gewöhnlich der Käufer die Kaufschuld abtragen und nach und nach in freien Besitz des Landes kommen zu können, welche Hoffnung sich aber nicht jedesmal erfüllt, so daß der Schuldner seinen Zahlungsverbindlichkeiten nicht mehr nachkommen kann. Darin weisen einzelne Gegenden Württembergs Unterschiede auf. In den Landestheilen nämlich, wo der Besitz ungetheilt an einen Erben geht, wie in Oberschwaben, im Schwarzwald und Hohenlohischen, und derselbe die übrigen Erben hoch ab-

[1]) Landw. Wochenblatt 1885 S. 26.
[2]) Landw. Wochenblatt 1885 S. 26.

finden, sich also von Anfang an mit Schulden schwer belasten muß, ebenso in dem Weinbau treibenden Unterland und im Gäu, wo bei gleicher Erbtheilung die mit Güter- und Häuserkaufsschulden zu sehr belasteten Kleinbesitzer eine schlechtere Lage haben, als die landwirthschaftlichen Tagelöhner, denen es an Arbeit und Verdienst nicht fehlt, ist für den Wucherer ein fruchtbarer Boden.

In diesen Wirthschaften, denen es immer an Betriebskapital fehlt, sind Betriebsstörungen, wie Viehseuchen, Hagelschlag u. s. w., gegen welche die Bauern höchst selten versichert sind, doppelt gefährlich, besonders die schlechten Ernten seit einer langen Reihe von Jahren, welche unsere Weingegenden hart trafen, stellten die Versuchung und den Zwang sehr nahe, sich, um die nöthigen Geldmittel für die laufenden Ausgaben zu beschaffen, an die gewerbsmäßigen Geldverleiher zu wenden, was häufig schlimme Folgen nach sich zieht.

Eine der Ursachen zur Bewucherung ist auch die Scheu des geldbedürftigen Bauern in das Pfandbuch eingetragen zu werden, derselbe holt das Geld lieber gegen hohe Provision beim Wucherer, der verschwiegen ist, denn die Mitglieder der Pfandbehörde „sehen ihren Mitbürger darum an“, wenn er mit einem größeren Betrag ins Pfandbuch kommt, und plaudern das Geheimniß aus.

Manchen traurigen Einfluß übt, wie erwähnt, der Brauch des Zwischenhandels aus, welchen hauptsächlich israelitische Händler beim An- und Verkauf auf dem Lande betreiben.

Nach den Erhebungen wird, wie oben berührt, das Kreditbedürfniß der Landwirthe in den Erhebungsgemeinden weitaus zum größten Theil durch Private befriedigt, gewerbsmäßige Geldverleiher werden seltener benützt und nur von Leuten, deren Kredit fragwürdig geworden ist; außerdem sind es die Sparkassen, die Schultze-Delitzschschen Gewerbe- und Landwirthschaftsbanken und die Raiffeisenschen Darlehnskassenvereine, an welche sich der kreditbedürftige Landwirth wendet, am seltensten die größeren Grundkreditinstitute und in einigen Orten die Gemeinden und Stiftungen.

Einer der Berichte weist nach, daß bei den Hypothekenforderungen Privatgläubiger mit 80 Prozent, Gemeindenstiftungen und auswärtige Gebietsantheile mit 10 Prozent, der örtliche Darlehnskassenverein mit 6 Prozent und die jüdischen Geldverleiher mit 4 Prozent betheiligt sind.

Im großen ganzen scheint ein ähnliches Verhältniß auch für die übrigen Erhebungsgemeinden zuzutreffen.

Privatgläubiger beziehen 3½—5 Prozent, Sparkassen 4½ Prozent und gewerbsmäßige Geldverleiher verlangen auch bei durch Bürgschaft sicher gestellten Handschriftsdarlehen neben 5 Prozent Zins noch 1 Prozent Provision; höhere Zinsen und solche Provision werden selbstverständlich nicht bekannt gegeben von Seiten der Betheiligten.

Alle Erhebungsberichte stimmen darin überein, daß die vorhandenen Kreditquellen dem Bedürfnisse des Landwirthes genügen.

Nur die vorher geschilderten unglücklichen Verhältnisse und Ereignisse vermögen es, auch brave tüchtige Menschen in die Hände der Wucherer zu treiben, während in der Regel allein lüderliche, unwirthschaftliche Personen ihnen zum Opfer fallen und diese zum Glück selten zu finden sind; ebenso haben die Erhebungen über Gante und Zwangsvollstreckungen äußerst günstige Resultate ergeben, indem unter 7 Gantfällen, die bei Landwirthen vorkamen, nur einer durch Bewucherung herbeigeführt wurde.

Zu unserer Freude dürfen wir noch hinzufügen, daß es Seite LVIII der Enquete heißt, daß in den Erhebungsgemeinden die wirthschaftliche Lage der bäuerlichen Bevölkerung im allgemeinen nicht unbefriedigend und zur Zeit daselbst in keiner Beziehung ein Nothstand vorhanden ist.

Das Wuchergesetz vom 24. Mai 1880 hat nach Angabe sämmtlicher Erhebungskommissäre eine sehr günstige Wirkung ausgeübt.

Dem Güterwucher kann nicht entgegengewirkt werden auf gesetzlichem Wege durch Einschränkung der verfassungsmäßigen Freiheit der Verfügung über das Eigenthum, man kann nicht verhindern, daß der Verkauf eines Grundstückes durch Vermittelung eines Güterhändlers geschieht, da ja, wie oben schon hervorgestellt, diese Gewohnheit auf dem Lande tief eingewurzelt ist.

Das württembergische Gesetz vom 23. Juni 1853 betr. die Beseitigung der bei Liegenschaftsveräußerungen und insbesondere bei der Zerstückelung von Landgütern vorkommenden Mißbräuche zeigt Wege genug, um den Güterwucher einzuschränken, es kommt nur darauf an, daß das Gesetz scharf gehandhabt wird, was leider nicht immer geschieht, denn die betreffenden Gemeindebehörden sind häufig von den Güterwucherern stark beeinflußt; wird dieses Gesetz streng in Anwendung gebracht, so kann leicht einer Umgehung auch der Absicht des Gesetzes entgegengewirkt werden.

Um dem Wucher entgegenzutreten ist zu empfehlen die Warnung vor den Wucherern in Versammlungen und Vereinen, besonders aber die Hebung der Intelligenz und des Charakters der Bauern. Denn sobald der Bauer in kluger Weise vorgeht, bei Ankauf oder Verkauf von Grundstücken sich von dem Wucherer nicht überrumpeln läßt oder bei anderen Anläßen Einblick in seine Verhältnisse gestattet, hat der Wucherer das Feld seiner Thätigkeit verloren; der Bauer wird dann bei den mannigfachen Berührungspunkten, die ihm sein Beruf mit dem jüdischen Händler giebt, sich nicht mehr bestricken lassen.

Neben oben genannten Kreditinstituten sind auch noch von segensreichem Einflusse die Verkaufsgenossenschaften der Weingärtner, dergleichen ebenso gut von den übrigen landwirthschaftlichen Produzenten ins Leben gerufen werden könnten, um den Bauern eine vortheilhaftere Verkaufsweise zu sichern; dazu ist die stärkere Benützung der Kreditinstitute zu empfehlen, anstatt des Privatkredits.

Anmerkung.

Ein Auszug aus dem Gesetz vom 23. Juni 1853 möge hier seine Stelle finden:

Art. 4. Die Veräußerung der Grundstücke hängt von der gemeinderäthlichen Genehmigung ab und muß die Aufstreichsverhandlung unter Leitung einer Urkundsperson auf dem Rathhause bei Tage vor sich gehen. Die Verabreichung von Speisen und Getränken in dem Versteigerungslokale und benachbarten Gelassen unmittelbar vor oder während der Verhandlung ist verboten.

Art. 10. Außer den gesetzlichen Abgaben und tarifmäßigen Gebühren dürfen unter keinerlei Namen Trinkgeld, Schmußgeld, Provision, Zehrungsaufwand u. s. w. anbedungen werden.

Art. 11. Erst 3 Jahre nach dem Ankauf darf eine Fläche von mindestens 10 Morgen wieder verkauft werden.

Art. 13. Die gewerbsmäßige stückweise Veräußerung von Gutskomplexen ist verboten.

Art 14. Die Oberämter sind verpflichtet, in allen Uebertretungsfällen von Amtswegen einzuschreiten u. s. w.

IV.

Der Wucher auf dem Lande in Hohenzollern.

Von Regierungsrath Drolshagen in Sigmaringen.

I. Wucher im allgemeinen.

Von den in dem Zirkular des Ausschusses des Vereins für Sozialpolitik aufgeführten Arten des Wuchers kommen für die hohenzollernschen Lande nur der Geld- und Kreditwucher, der Viehwucher und der Grundstückswucher in Betracht. Während in früheren Jahren die Landbevölkerung unter den verschiedenen Formen des Wuchers stark gelitten hat, kann erfreulicherweise konstatirt werden, daß namentlich der Geld- und Kreditwucher ganz bedeutend an Umfang verloren hat und auch die anderen Arten des Wuchers nur noch im kleinen betrieben werden. Dieser günstige Zustand ist hauptsächlich dem vortheilhaften Wirken der Landes-Spar- und Leihkasse in Sigmaringen zu verdanken, welche amortisirbare hypothekarische Darlehen zum Zinsfuße von $4^1/_2$ Prozent und 1 Prozent bezw. $^1/_2$ Prozent Amortisationsrate ausleiht.

Es kann nach den uns zugegangenen Berichten der landwirthschaftlichen Bezirksstellen behauptet werden, daß nur noch leichtsinnige Familienväter oder solche, welche allen Personalkredit verloren haben und deren Realkredit auch schon ins Schwanken gekommen, den Wucherern in die Hände fallen. Der Wucher in Hohenzollern wird ausschließlich von Juden betrieben. Die einzelnen Wucherer stehen derartig mit einander in Geschäftsverbindung, daß ein jeder bestimmte Ortschaften als seinen Wirkungskreis hat, in welchem andere Wucherer niemals Geschäfte machen. Auf dem linken Donauufer des hohenzollernschen Oberlandes arbeiten Wucherer aus dem Unterlande (Hechingen, Haigerloch u. s. w.), während auf dem rechten Donauufer solche aus Württemberg und Baden wirken.

Hieraus erklärt sich auch wohl, daß im ganzen hohenzollernschen Oberlande keine ansässigen Wucherer existiren; überhaupt giebt es hier fast gar keine Juden, so z. B. in der Stadt Sigmaringen keinen einzigen.

II. Der Wucher im einzelnen.

a. Kredit- und Geldwucher.

Bei dieser Wucherart, welche in der Regel in so geheimnißvoller Weise betrieben wird, daß nur selten Fälle in die Oeffentlichkeit treten, sucht der Wucherer zunächst den Bauer von der Benutzung öffentlicher Leihkassen abzuhalten, unter der Vorspiegelung, daß sein Kredit darunter leide. Gewöhnlich giebt er das Geld anfangs zu niedrigen Zinsen und mit der scheinbaren Erleichterung von jährlichen Abzahlungen, wobei dann immer die Klausel stipulirt ist, daß, wenn Zieler und Zins nicht an dem Verfalltage prompt bezahlt werden, sofort die ganze Schuld fällig wird. Der Bauer nimmt es in der Regel mit der pünktlichen Zahlung nicht so genau, und darauf spekulirt der Wucherer; es kommen dann die endlosen Prolongationen mit ihren nachtheiligen Folgen, Zins- und Kapitalerhöhungen, Ausstellung von neuen Schuldurkunden über größere Summen — bis es sich lohnt, eine hübsche Summe hypothekarisch einzutragen; das ist dann der Anfang vom Ruin; das Geldleihen spinnt sich fort, bis das Opfer vollständig ausgeplündert ist. Ist das Geschäft in dieser Weise erst in Gang gebracht, dann werden auch schlechte Waaren statt Geld gegeben und der Bauer zu unnützen Anschaffungen genöthigt. Solche Fälle sind wiederholt auch noch in neuerer Zeit vorgekommen — aber wie schon Eingangs gesagt ist, es fallen nur einzelne leichtsinnige Personen hinein; der ordentliche Bauer findet hinreichenden Kredit bei der Spar- und Leihkasse. Auf die Benutzung der letzteren wird sowohl seitens der Zentralstelle als auch von den landwirthschaftlichen Bezirksvereinen durch Vorträge in den landwirthschaftlichen Versammlungen hinzuwirken gesucht.

b. Viehwucher.

Viehwucher in der Form von Einstellvieh kommt sehr selten vor, weil die Gefährlichkeit dieser Bauernfängerei zu sehr zur allgemeinen Kenntniß gelangt ist. Aus demselben Grunde wird auch von den übrigen in dem Zirkular erwähnten Arten der Vieheinstellung in Hohenzollern fast gar kein Gebrauch gemacht. Ja auf den hierorts zahlreich abgehaltenen Viehmärkten ist der durch Juden betriebene Zwischenhandel größtentheils in Wegfall gekommen. Der hohenzollernsche Bauer kennt die Viehpreise sehr gut und läßt sich auf Zwischenhandel in der Regel nicht ein.

c. Grundstückswucher.

Zunächst ist zu bemerken, daß eine das Bedürfniß übersteigende Sucht, Land zu erwerben, im allgemeinen nicht existirt, und gehören Kaufabschlüsse, wobei der Werth des Grundstückes in keinem Verhältnisse zum Preise steht, zu den Seltenheiten.

Den Güterhandel selbst haben größtentheils die jüdischen Wucherer in Händen; derselbe wird ihnen aber auch gewissermaßen von den Bauern aufgedrängt.

Will nämlich in einer Gemeinde ein angesessener Bürger wegen Familienverhältnissen oder aus sonstigen Gründen eines Domizilwechsels sein Anwesen verkaufen und bietet er es unter annehmbaren Preisen seinen Mitbürgern zum Kaufe an, so macht gewiß niemand in der ganzen Gemeinde ein Angebot. Er ist gezwungen, einem Güterschlächter das Anwesen zu verkaufen. Letzterer kennt selbstredend die Verlegenheit des Verkäufers und drückt den Preis nach Kräften herunter. Demnächst wird das Anwesen im Wirthshause unter Verabreichung von Freibier und Zigarren zum Verkaufe ausgeboten.

Die durch das Bier erhitzten Köpfe, geschickt vom Wucherer angestachelter Bauernstolz und die in bäuerlichen Kreisen häufig herrschende Mißgunst und Feindschaft ebnen dem Wucherer die Wege, und so kommt es, daß bei solchen Verkäufen im Wirthshause, bei welchen niemals baares Kaufgeld verlangt wird, sondern Zieler unter den sub II a geschilderten Bedingungen bewilligt werden, öfters 40 Prozent über den vom Güterschlächter gezahlten Kaufpreis herausgeschlagen werden.

Eine Besserung in dieser Beziehung ist lediglich dadurch zu erzielen, daß durch tüchtige Bürgermeister diese Verkäufe unter den Interessenten direkt vermittelt werden.

Vor allem dürfte ein Verbot solcher Güterverkäufe im Wirthshause heilsam sein, insbesondere der Verabreichung von geistigen Getränken.

Bestrafungen von Wucherern sind in Hohenzollern seit Erlaß des Wuchergesetzes unseres Wissens nicht vorgekommen Hauptsächlich hat dies seinen Grund wohl darin, daß die ländliche Bevölkerung alle Fälle von Wucher hartnäckig verschweigt. Eine Veröffentlichung der Namen bekannter Wucherer und Warnung vor denselben halten wir für durchaus zweckmäßig und für ein geeignetes Mittel zur Bekämpfung des Wuchers.

Die Einklagbarkeit von Wirthshausschulden nur bis zu einem ganz geringen Betrage dürfte sich gleichfalls als vortheilhaft empfehlen.

V.

Der Wucher auf dem Lande im Großherzogthum Hessen.

Im Auftrag des Vereins für Sozialpolitik dargestellt

vom Landtagsabgeordneten Fritz Schade in Altenburg, Oberhessen.

Das Großherzogthum Hessen umfaßt nach den neuesten Erhebungen 7681,83 qkm mit 956 573 Einwohnern oder 124,5 Einwohnern pro qkm. Es besteht aus den Provinzen Oberhessen, Starkenburg, Rheinhessen, und zwar hat:

Starkenburg	3019,20 qkm	402 378 Einw.	=	133,3	Einw. pro qkm
Oberhessen .	3288,07 „	263 044 „	=	80,0	„ „ „
Rheinhessen .	1374,56 „	291 151 „	=	211,8	„ „ „
zus.	7681,83 qkm	956 573 Einw.	=	124,5	Einw. pro qkm

Die städtische Bevölkerung, d. i. in Wohnplätzen von über 2000 Einwohnern, beträgt 42,7 Prozent, die ländliche Bevölkerung 57,3 Prozent.

Das Areal des Großherzogthums Hessen umfaßt:

	Hektar	Prozent
1. Ackerfeld und Grabgärten	381 143,14	49,6
2. Wiesen, Grasgärten und Weiden . . .	100 528,40	13,1
3. Weinberge	10 825,26	1,4
4. Wald	239 230,16	31,2
5. produktive Fläche im ganzen	731 726,96	95,3
6. Hofraithen	4 716,62	0,6
7. besteuerte Flächen im ganzen	736 443,58	95,9
8. Flächengehalt der größeren Flüsse (Rhein, Main, Neckar, Lahn und Nahe) . . .	5 294,07	0,7
9. sonstige unbesteuerte Flächen	26 375,49	3,4

Es werden angebaut Hektare: Weizen 38 413, Korn 63 906, Spelz 6398, Gerste 57 373, Hafer 41 815, Buchweizen 483, Erbsen 4031, Acker- (Sau-) Bohnen 260, Wicken 1860, Raps 2758, Kartoffeln 67 540,

Tabak 1001, Hopfen 55, Rüben 34 228, Futterkräuter 46 318, Wiesen 94 207, Wein 10 559.

Viehbestand 1883:

Pferde	47 546
Rindvieh	290 105
Schafe	101 663
Schweine	162 920
Ziegen	93 646
Esel und Maulesel . .	287
Bienenstöcke	32 095

Das Verhältniß zwischen dem zur Landwirthschaft und dem zum Waldbau benutzten Boden ist je nach der physikalischen Gestaltung des Landes wechselnd. Im Odenwald und Vogelsberg nimmt der Wald in einzelnen Kreisen 60 Prozent und mehr der Fläche ein, wogegen Rheinhessen beinahe ganz von Wald entblößt ist.

Die Verhältnisse der Flächen nach der in der Festschrift zum fünfzigjährigen Jubiläum der landwirthschaftlichen Vereine des Großherzogthums Hessen durch deren Zentralbehörde im Jahre 1882 veröffentlichten als ganz unbedeutend abweichend hier benutzten Spezialstatistik sind wie folgt:

	Ackerfeld und Grabgärten Hektar	Wiesen, Grasgärten und Weiden Hektar	Weinberge Hektar	Wald Hektar	produktive Fläche im ganzen Hektar
Provinz Starkenburg	126 609,06	34 580,63	673,52	127 041,26	288 904,47
Provinz Rheinhessen	107 050,12	6 131,03	9 348,49	6 611,27	129 140,91
Provinz Oberhessen	149 197,40	59 834,84	18,32	106 313,08	315 363,64
Großherzogthum Hessen	382 856,58	100 546,50	10 040,33	239 965,61	733 409,02

	Hofraithen Hektar	besteuerte Fläche im ganzen Hektar	Flächengehalt der größeren Flüsse[1] Hektar	sonstige unbesteuerte Fläche Hektar	unbesteuerte Fläche im ganzen Hektar
Provinz Starkenburg	1 674,46	290 578,93	2 378,57	8 413,85	10 792,42
Provinz Rheinhessen	1 097,74	130 233,65	2 877,75	4 260,98	7 138,73
Provinz Oberhessen	1 402,34	316 765,98	56,27	12 058,56	12 114,83
Großherzogthum Hessen	4 174,54	737 583,56	5 312,59	24 733,39	30 045,98

[1]) Rhein, Main, Neckar, Lahn, Nahe.

Die Vertheilung des in Privathänden befindlichen landwirthschaftlich benutzten Grundeigenthums weist gegenwärtig etwa 3 272 958 Parzellen auf, von denen 3 070 246 mit einem Flächengehalt von 462 724 Hektaren durch die Eigenthümer (pro Hektar durchschnittlich 6,6 Parzellen) und 202 712 mit einem Flächengehalt von 65 297 Hektaren durch Pächter (pro Hektar durchschnittlich 3,1 Parzellen) bewirthschaftet werden. Die hieraus ersichtliche starke Zersplitterung der Grundstücke ist ein Nachtheil für die hessische Landwirthschaft und ein Hinderniß für den technischen Fortschritt.

Die Feldbereinigung erscheint daher als ein dringendes Bedürfniß.

Die Größe der einzelnen Besitzthümer ergiebt sich aus folgender Tabelle:

Provinzen und Kreise	Eigenthümer im Flächengehalt von						
	weniger als 1 Hektar	1—5 Hektar	5—10 Hektar	10—20 Hektar	20—50 Hektar	50—100 Hektar	über 100 Hekt.
	Anzahl der Eigenthümer (inkl. Domänen)						
Starkenburg:							
Darmstadt	4 355	1 450	506	202	25	3	5
Bensheim	5 299	2 102	482	236	94	15	9
Dieburg	4 099	2 910	1 203	486	87	12	8
Erbach	4 151	2 311	482	222	155	25	8
Groß-Gerau	4 207	1 557	608	281	53	13	16
Heppenheim	2 425	2 119	441	285	135	8	1
Offenbach	4 366	2 443	712	220	28	3	5
Provinz Starkenburg	28 902	14 892	4 434	1 932	577	79	52
Oberhessen:							
Gießen	20 208	5 481	2 312	310	47	13	14
Alsfeld	2 731	1 699	1 057	548	154	15	11
Büdingen	4 093	2 382	1 134	397	61	18	18
Friedberg	6 256	4 102	1 377	579	166	34	30
Lauterbach	2 630	1 650	770	620	165	18	11
Schotten	1 623	1 922	1 123	264	18	15	15
Provinz Oberhessen	37 541	17 236	7 773	2 718	611	113	99
Rheinhessen:							
Mainz	2 386	1 484	643	269	61	9	1
Alzey	11 988	2 394	882	430	278	7	1
Bingen	5 989	1 982	586	175	35	3	2
Oppenheim	5 910	1 542	1 112	411	104	4	—
Worms	5 374	2 803	1 127	428	137	13	6
Provinz Rheinhessen	31 647	10 205	4 350	1 713	615	36	10
Großherzogth. Hessen	98 090	42 333	16 557	6 363	1 803	228	161

Das Großherzogthum Hessen zählt hiernach etwa 165 535 selbständige landwirthschaftliche Besitzer und es bewirthschaften von denselben

etwa	59,00	Prozent	weniger als 1	Hektar
„	25,20	„	1— 5	„
„	10,00	„	5— 10	„
„	3,80	„	10— 20	„
„	1,90	„	20— 50	„
„	0,07	„	50—100	„
„	0,03	„	über 100	„

Das Ackerland des Großherzogthums in seiner Gesammtfläche von etwa 382 856 Hektaren ist auf einen Werth von etwa 824 Millionen Mark veranschlagt und kommen hiervon 321 Millionen Mark auf die Provinz Rheinhessen, 260 Millionen Mark auf Starkenburg und 242 Millionen Mark auf Oberhessen. Die höchsten Kaufwerthe haben die Grundstücke in Mombach und Gonsenheim, die vermöge ihrer besonderen Qualität als Gartenland mit 24 000 und 19 000 Mark pro Hektar bezahlt werden, dann Ober- und Nieder-Ingelheim mit 9 bis 11 000 Mark (Rheinhessen), während andererseits das Ackerland erster Klasse in Weidmoos, Bannerod, Langenhain zu 600, in der Gemarkung Obermoos gar nur zu 380 Mark pro Hektar veranschlagt ist (Oberhessen) und in Dudenrod, Michelau, Hitzkirchen Feld 5. Klasse schon zu 100 Mark pro Hektar zu kaufen ist (Oberhessen).

Der Gesammtinhalt der sogenannten standesherrlichen Besitzungen beträgt etwa 200 000 Hektar, wovon allerdings der größere Theil Wald ist. Hierzu kommen die gleichfalls bedeutenden Besitzungen der nicht standesherrlichen adligen Großgrundbesitzer: diese Besitzungen liegen fast ausschließlich in den beiden Provinzen Oberhessen und Starkenburg und zwar vorzugsweise in den Vogelsberg- und Odenwaldkreisen.

An direkten Steuern, welche in der laufenden Etatsperiode mit 8 200 186 Mark in Voranschlag gestellt sind und wesentlich durch das Anwachsen der Einkommensteuerkapitalien (besonders der größeren Städte) und das Neuhinzutreten der Kapitalrentensteuerkapitalien um etwas über 1 Million im Verlauf des letzten Jahrzehnts gewachsen sind, wurden für das Jahr 1876 zur Erhebung überwiesen in

	Starkenburg		Oberhessen		Rheinhessen	
Einkommensteuer	ℳ	₰	ℳ	₰	ℳ	₰
Private	1 172 223	60	624 064	61	1 200 897	30
Mitglieder des großh. Hauses und Standesherren	10 831	50	14 830	38	—	—
zus.	1 183 055	10	638 894	99	1 200 897	30
Gewerbesteuer	ℳ	₰	ℳ	₰	ℳ	₰
Private	308 241	77	135 467	81	372 040	95
Mitglieder des großh. Hauses und Standesherren	285	58	1 411	56	—	—
Erwerbsanlagen unter Staatsverwaltung .	—	—	921	60	—	—
zus.	3 085 527	35	137 800	97	372 040	95
Uebertrag	1 491 582	45	776 695	96	1 572 938	25

	ℳ	₰	ℳ	₰	ℳ	₰
Uebertrag	1 491 582	45	776 695	96	1 572 938	25
Grundsteuer						
Private und Korporationen	975 483	94	849 314	10	1 145 164	38
Mitglieder des großh. Hauses und Standesherren	40 251	72	80 856	90	—	—
Kameraldomänen . .	56 162	92	18 541	62	2 318	6
Forstdomänen . . .	36 674	66	29 688	72	3 574	14
sonstige Besitzungen unter staatlicher Verwaltung	175	36	2 028	72	994	68
Besoldungsobjekte der Pfarreien u. Schulen	8 581	42	16 351	86	15 563	82
zus.	1 117 330	2	996 781	92	1 167 610	8
Hauptsteuersumme der Einkommen-, Gewerbe- und Grundsteuer	2 608 912	47	1 773 477	88	2 740 548	33

Großherzogthum Hessen insgesammt ℳ 7 122 938 68 ₰

Die Bevölkerung des Großherzogthums betrug nach den Ergebnissen der Volkszählung vom 1. Dezember 1880 936 340 Seelen und zwar

394 574 in Starkenburg
277 152 „ Rheinhessen
264 614 „ Oberhessen

Von 100 Einwohnern leben in sogenannten städtischen Gemeinden

in der Provinz Starkenburg 49,5
„ „ „ Oberhessen 19,1
„ „ „ Rheinhessen 53,5.

Von 100 Einwohnern leben in sogenannten ländlichen Gemeinden

in der Provinz Starkenburg 50,5
„ „ „ Oberhessen 80,9
„ „ „ Rheinhessen 46,5.

Die neueste Zählung ergab eine Vermehrung der Bevölkerung im allgemeinen, im besonderen eine wesentliche Vermehrung in den größeren Städten, eine Abnahme auf dem flachen Lande.

Dem Verkehre dienen im Großherzogthum Hessen:

Wasserstraßen:			
der Rhein	mit	95	Kilometer
der Main	„	56,4	„
der Neckar	„	9,0	„
die Nahe	„	14,4	„
die Lahn	„	12,2	„
zusammen		187,0	Kilometer.

Eisenbahnen:	1. Hessische Staatsbahn oberhessische Bahnen Gießen-Gelnhausen und Gießen-Fulda	176	Kilometer
	2. Preußische Staatsbahn, Main-Weser-Bahn	64,95	"
	3. Hessische Staatsbahn, Main-Neckar-Linie	49,66	"
	4. Hessische Ludwigsbahn, der Hessischen Ludwigs-Eisenbahn-Gesellschaft . .	521,96	"

und zwar dienen 1 und 2 mit 240,95 Kilometer dem Verkehr der Provinz Oberhessen, 3 dem Verkehr von Starkenburg, während die garantirten und nicht garantirten Linien der hessischen Ludwigsbahn den Verkehr von Starkenburg und Rheinhessen vermitteln;

Staatsstraßen: deren Gesammtlänge 1879 betrug 1819,87 Kilometer, davon kommen auf die

Provinz Starkenburg	626,21	Kilometer	oder	pro	□Meile	11,3
" Oberhessen	660,54	"	"	"	"	11,0
" Rheinhessen	533,12	"	"	"	"	21,3
Großherzogthum	1819,87	Kilometer	oder	pro	□Meile	13,0

Kreisstraßen, welche nach dem Gesetz vom 17. April 1881 aus Mitteln der Kreisverbände, Provinzialverbände und Staatszuschüssen in absehbarer Zeit soweit ausgebaut werden, daß alle Orte des Großherzogthums unter einander durch chaussirte Wege verbunden sind.

Die wirthschaftlichen Verhältnisse der 3 Provinzen weisen außerordentliche Verschiedenheiten auf, wie schon eine oberflächliche Betrachtung der statistischen Angaben erkennen läßt. Während Starkenburg mehr die Mitte hält, hat die Provinz Rheinhessen, an Flächeninhalt $2^1/_2$mal kleiner als Oberhessen, dennoch 13 000 Einwohner mehr, sie gehört nicht blos zu den dichtbevölkertsten, sondern auch wirthschaftlich fortgeschrittensten und wohlhabendsten Gegenden Deutschlands. Boden, Klima, günstigste Verkehrslage vereinigen sich dort, um die verschiedenen Zweige des Landwirthschaftsbetriebs zu lohnenden zu machen und der Bevölkerung auf dem Lande den Segen eines reichen Erwerbes zu sichern. Aehnliche, wenn auch nicht ganz so günstige Verhältnisse zeigen Theile der Provinz Starkenburg, und zwar die ebenen, während die Gebirgstheile, der Bezirk des hessischen Odenwaldes, annähernd gleich ungünstige Verhältnisse wie die Provinz Oberhessen aufweisen. Zwar macht auch hier der Distrikt, welcher in der Richtung von Gießen nach Frankfurt, von Vogelsberg und Taunusgebirge begrenzt, zu Seiten der Main-Weser-Bahn sich hinzieht, die mit vorzüglichen Bodenverhältnissen gesegnete reiche Wetterau, eine wohlthuende Ausnahme, ohne jedoch im übrigen an der gesammten wirthschaftlichen Inferiorität der Provinz Oberhessen gegenüber den Schwesterprovinzen etwas ändern zu können. Diese Inferiorität und der daraus folgende geringe Wohlstand der dünnen Bevölkerung ist eine Folge der verschiedensten ungünstigen Faktoren. In erster Linie kommen als solcher in Betracht ungünstige Bodenverhältnisse. Eine schwache Ackerkrume mit einer

Unterlage von Stein (Basalt und Sandsteintrümmern, selten Kalk) oder Thon setzt der Bodenbearbeitung, besonders der Tiefackerung neben der mechanischen Erschwerung oft allzu enge Grenzen, bietet den Pflanzen keinen hinlänglich gesicherten Standort und verhält sich in der Regel gleich ungünstig gegen andauernde Nässe und andauernde Trockenheit. Das gebirgige, kupirte Terrain erschwert die Anlage und Unterhaltung von Wegen, beeinträchtigt somit die Abfuhr und Zufuhr zu den Grundstücken sowie alle landwirthschaftlichen Arbeiten.

Als zweiten Faktor nenne ich ungünstige klimatische Verhältnisse; lang andauernde Winter drängen die Arbeiten des Landwirths auf kurze Zeit zusammen und bedingen für die wenigen Sommermonate ein unangemessenes Maß und eine unangemessene Anspannung der Arbeitsleistung; andererseits ein allzulanges Brachliegen und mangelhafte Verwendung der Arbeitskräfte nicht blos des Landwirths, sondern auch der indeß wenig zahlreichen nicht landwirthschaftlichen Bevölkerung. Harte Schnee- oder Frostwinter machen Beschäftigung im Freien — besonders kommen hier Wald- und Feldarbeiten in Betracht — mühsam und unlohnend, ein Ersatz für die durch den Großfabrikbetrieb fast ganz unterdrückte Handindustrie (in erster Linie Handweberei) ist nicht gefunden worden. Hohe Kältegrade des Winters in Verbindung mit zerstörenden Frühjahrsfrösten verbieten den Anbau von Wein- und Handelsgewächsen, schädigen den Ertrag des Obstbaues, beschränken den Anbau und die Rente der Getreidefrüchte.

Ein dritter Faktor ist die Ungunst der Verkehrs- und Bevölkerungsverhältnisse. Eine natürliche Folge der beiden vorhergehenden ist dieser dritte Faktor in unserem heutigen Wirthschaftsleben als der schwerwiegendste anzusehen, sein Einfluß auf den Volkswohlstand der entscheidende. Die einem kargen Boden und strenger Natur abgewonnenen landwirthschaftlichen Produkte, welche in erster Linie direkt und indirekt zur Ernährung der Bevölkerung dienen, reichen selten über die Befriedigung des nothwendigsten Lebensbedürfnisses, der Ansprüche von Staat und Gemeinde hinaus, ein lohnender Absatz und damit der Anreiz zu vermehrter Produktion ist erschwert durch mangelnde Verkehrswege und das Fehlen nahe gelegener Verbrauchsorte. Die an sich dünne, wenig kaufkräftige Bevölkerung einerseits, das Fehlen eines lohnenden Absatzgebietes (die Nähe großer Städte oder Industriebezirke) andererseits ist ein Hinderniß für die Intensität des Landwirthschaftsbetriebs, des Hauptgewerbes, hat niedere Lohnsätze und einen knappen Verbrauch der Arbeiterbevölkerung zur Folge; Handel und Industrie wenden sich von den von Natur armen abgelegenen Bezirken ab und den reichen Verkehrszentren zu, trotz der billigen Arbeitskräfte, die nun, wenn sie nicht vorziehen auszuwandern, gedrungen sind, lohnenderen Verdienst außerhalb ihres Heimathbezirkes zu suchen. Eine auf natürliche und lokale Bedingungen gegründete Industrie wie z. B. Montanindustrie ist nicht vorhanden, desgleichen nicht eine Hausindustrie, nachdem die einstmals blühende Handweberei der Konkurrenz der mechanischen Weberei hat unterliegen müssen und die Bestrebungen auf Einführung einer anderen Industrie bisher als erfolglos sich erwiesen haben. So bieten die ärmeren hessischen Landestheile nach der angegebenen Rich-

tung hin ein Bild der Inferiorität in dem Kampf ums Dasein und dem Konkurrenzringen um die wirthschaftliche Prosperität, dessen ungünstiger Allgemeineindruck nicht verwischt wird durch die relativ günstigen Resultate und die wirthschaftliche Bedeutung einer zahlreichen gutentwickelten Viehhaltung.

Noth, Armuth, wirthschaftliche Beschränktheit, hervorgegangen aus der Ungunst dieser Allgemeinverhältnisse, bereiten den Boden, auf welchem die Giftpflanze des Wuchers üppig emporschießt; wie das Unkraut dagegen von der starken kräftigen Saat unterdrückt wird, so läßt anderwärts das durch gute natürliche Existenzbedingungen gekräftigte und erstarkte wirthschaftliche Leben nur vereinzelte kümmerliche Triebe aufkommen.

Dem entsprechend sind die Hauptherde des Wuchers in Hessen die ärmeren Gegenden des Vogelsberges und Odenwaldes, während Wetterau, die Ebene von Starkenburg und das reiche, wohlhabende Rheinhessen weniger durchseucht erscheinen. In Rheinhessen, um dieses abzuthun, ist vorzugsweise der Ausbeutung und Bewucherung ausgesetzt der Stand von Weinbauern, welche als Besitzer von geringwerthigen im Ertrag unsicheren Rebgütern weder im Stand sind, Fehlherbste zu ertragen, noch reiche Ernten auszubeuten durch den Ausbau guter Moste in eigener Kellerei, also auch hier die wirthschaftlich Schwächeren. Sie sind genöthigt in Fehljahren Anlehen, in Ertragsjahren Vorschüsse zu nehmen und somit einen Theil ihres Erwerbs an Dritte hinzugeben, bei öfterer Wiederholung in Abhängigkeit und Zwang ein gedrücktes Dasein zu leben. Umwandlung der Weingüter in geringer oder Frostlage zu Obstanlagen oder zu Getreide-, Gemüse- oder Futterfeldern würde die Rente aus den Grundstücken sicherer und die Existenz der Besitzer unabhängiger stellen. Indem wir die übrigen vereinzelten Erscheinungen des Wuchers in den erwähnten wohlhabenden Gebietstheilen des Großherzogthums Hessen gesondert zu betrachten für unnöthig erachten, sind wir der Ansicht, daß sie eine analoge Beurtheilung und Würdigung finden in den generellen Ausführungen der Fragebeantwortungen über das Vorkommen des Wuchers im Vogelsberg und dem hessischen Theil des Odenwaldes.

Allgemeine Bemerkungen.

Vor Beantwortung der gestellten Einzelfragen senden wir einige allgemeine Bemerkungen voraus, an der Hand deren jene vielfach umso kürzer behandelt werden können.

Zunächst wiederholen und resümiren wir aus unseren einleitenden Worten den Satz, daß die Gunst oder Ungunst der wirthschaftlichen Gesammtlage einen sicheren Maßstab für die größere oder geringere Verbreitung des Wuchers abgiebt, daß wirthschaftliche Nothlage der eigentliche Mutterboden ist, auf welchem der Wucher wurzelt und seuchenartig weiter sich verbreitet bis zur förmlichen Demoralisation der Bevölkerung. Leichtsinn, Unerfahrenheit, Unwirthschaftlichkeit, geistige Trägheit aber sind die Punkte, an welchen er ansetzt, um an ihnen Wurzel zu fassen und von diesen aus seine Triebe auszubreiten und das durch die allgemeine Noth-

lage krankende wirthschaftliche Leben vollends zu zerstören. Das Vorgehen des Wuchers in seinen verschiedenartigen Gestalten und Erscheinungen ist fast immer das gleiche, wir meinen den Beginn der Bewucherung. Unter der Maske der Absichtslosigkeit, Interesselosigkeit, der Biederkeit, der Reellität wird das erste Geschäft gemacht, je nachdem durch Kauf oder Verkauf, am liebsten gleichzeitig und zwar in der Regel Forderung und Gebot und Geschäftsabschluß zu reellen Preisen. Die Bezahlung der Schuld seitens des Bauern wird mit Hinweis auf seine Gegenforderung zurückgewiesen. Der Bauer läßt unter diesen Umständen seine Schuld stehen. Der Handelsmann kommt wieder und verkauft dem Bauern weitere Waare, indem er wieder dem Bauer mit dem Hinweis auf seine Gegenforderung erklärt, daß derselbe seine Schuld später bezahlen könne, daß es gar nicht eile, daß Bauer und Handelsmann demnächst schon abrechnen wollten.

Dieser Geschäftsverkehr, wobei im großen und ganzen von beiden Seiten reelle Preise gefordert und gegeben werden, dauert fort, bis der Handelsmann mehr zu fordern hat als der Bauer. Oft kommt es auch vor, daß der Handelsmann ihm vom Bauer direkt zur Tilgung von dessen Schuld angebotenes Geld zurückweist und so denselben von Verminderung der Schuldsumme abhält. Redensarten, welche die Eitelkeit desselben kitzeln, seiner Bequemlichkeit und Scheu vor Abrechnung fröhnen, etwaiges Mißtrauen und Bedenken einschläfern, werden nicht gespart und mit dem biedersten und treuherzigsten Ton und Miene vorgebracht. Endlich ist der Zeitpunkt gekommen, wo der Handelsmann eine größere Forderung an den Bauern besitzt, dieser jedoch momentan nicht die Mittel, diese nunmehr bedeutende Forderung zu bezahlen. Nun erscheint der Handelsmann bei dem Bauern und bietet ihm benöthigte Waare zu übertriebenem Preise oder auch unnöthige Waare zu mäßigem Preise an, ohne mit einem Wort seine Forderung zu erwähnen. Der Bauer weiß jedoch ganz genau, daß er kaufen muß, weil er dem Handelsmann mit einer Schuld verhaftet ist, die er momentan nicht bezahlen kann. Er erkennt nun seinen Fehler, nimmt sich vor dies eine Mal noch sich einzulassen, das Angebotene zu kaufen, gewiß aber mit dem nächsten Erlös aus dem Viehstall oder der kommenden Ernte sich frei zu machen. „Wenn ich erst los bin", ist das zornige Selbstgespräch des Bauern, aber der Handelsmann hütet sich wohl zu erscheinen, wenn der Bauer Geld hat, kommt aber gewiß und bietet Waare an und zwingt zum Kaufe, wenn die Kasse leer ist, das Geld bereits anderweitige Verwendung zu Steuern, Ackerzielen u. s. w. gefunden hat. So wächst mit den Jahren die Schuld des Bauern, schwindet Willen und Können seine Freiheit zurück zu gewinnen. Der Handelsmann übernimmt die Geschäftsführung des Bauern, was er nicht selbst zu Schleuderpreisen kaufen kann, übermittelt er an zuverlässige Geschäftsfreunde, natürlich gegen Provision, und Kauf und Verkauf geht durch seine Hände. Mittlerweile vielleicht tritt der Sohn ins Militär, die erwachsene Tochter soll verheiratet werden. Es erwachsen neue ungewöhnliche Ausgaben, die der Bauer auf dem gewöhnlichen Wege nicht decken kann. Oder die in Rückgang befindliche Wirthschaft erfordert ungewöhnliche Ausgaben; in allen diesen, dem Handelsmann genau bekannten Fällen springt er gefällig und hilfreich bei

und baare Vorschüsse gehen aus seiner in des Bauern Hand. Ueber diese baaren Darlehen werden Schuldscheine gemacht zu mäßigem Zinsfuß, oft sind sie unverzinslich dargeliehen, in beiden Fällen weiß der Handelsmann sich schadlos zu halten. Jetzt ist auch der Zeitpunkt gekommen, wo der Handelsmann auf endliche Abrechnung dringt, „um Lebens und Sterbens willen", wie er sagt, in Wirklichkeit, weil er weiß, daß der geängstigte Bauer die Abrechnung mit Fehlern und Unrichtigkeiten nehmen muß. Nachdem von dem Bauern ein rechtsverbindliches Anerkenntniß der Mehrforderung geleistet, oder dies Mehr auf Grund der Abrechnung in ein Darlehen verwandelt ist und durch Errichtung eines Schuldscheins oder einer Hypothek gesichert, ist die Kette geschlossen. Der Bauer versucht in seiner Verzweiflung Mittel und Wege, um den Handelsmann um seine Forderung zu bringen, er giebt sein Gut an seine Kinder ab, ohne die Forderung des Handelsmannes zu erwähnen, er kann aber die Uebergabe nicht zur Bestätigung bringen, weil andere Bauern, die ebenfalls dem Handelsmann schulden, alle Handlungen ihres Leidensgenossen, wodurch der Handelsmann geschädigt werden kann, diesem mittheilen, um sich selbst ihrerseits eine weitere Frist (allerdings Galgenfrist) bei dem Handelsmann zu erschleichen. Gelingt es aber dem Bauern, daß seine zum Nachtheil des Handelsmannes gemachte Uebergabe von dem Gericht bestätigt wird, so ficht der Handelsmann die Uebergabe an, dieselbe wird nach dem Gesetz über Anfechtungen von Rechtshandlungen des Schuldners außerhalb des Konkurses umgestoßen, weil angenommen wird, daß der Gutserwerber bei der Erwerbung die Forderung des Handelsmannes kannte, und der Erwerber muß das Erworbene hergeben und seine Verurtheilung in die wegen der Anfechtung entstandenen Kosten dulden. Seit neuem haben die Gutsübergaben, um die Handelsleute um ihre Forderungen zu bringen, abgenommen, sei es weil die Bauern wissen, daß der Handelsmann die Uebergabe erfährt und verhindern kann, sei es weil sie von den Bestimmungen des genannten Gesetzes über Anfechtung von Rechtshandlungen Kenntniß erhalten haben und daher einsehen, daß mit Gutsübergaben zum Nachtheil von Handelsleuten nichts ausgerichtet wird.

Dies eben geschilderte Verfahren ist typisch für die systematische Ausübung des Wuchers in seiner verschiedenen Gestalt für den Geld-, Vieh- und Waarenwucher, wie der Ausdruck Handelsmann und Handelsleute typisch ist für Viehjuden und Hausirjuden. Denn die Judenschaft fast ganz ausschließlich ist es, welche den Vieh- und Waarenwucher (bei größeren Gutsbesitzern und Pächtern den Kornwucher) und in Verbindung und in Verfolg mit diesem den Geldwucher treibt. Bei weitem der gefährlichste ist der Hausirjude, dessen scheinbar harmloser Geschäftskreis vom wohlhabenden Bauern bis zum armen Tagelöhner herabreicht. Arm und mit bescheidenen Mitteln beginnend, schlau, enthaltsam, fleißig, verfolgt er zäh sein Ziel emporzukommen, jeder kleine Erwerb bildet ein Mittel zu weiterem und größerem Erwerb. Kapitalstärker, im Besitz durch Gewohnheit und Vertrauensseligkeit gefestigter Geschäftsverbindungen wird er kühner und geht zu lohnenderen umfangreicheren Geschäften über, seinen Reichthum zu mehren mit dem Schwinden desjenigen seiner bäuerlichen Geschäftsfreunde.

Hie und da, aber selten, kommt es vor, daß der Bauer durch unverschuldete Unglücksfälle, Brand, Mißernten, Viehseuchen, Krankheit, direkten oder durch Bürgschaft erfolgten Kapitalverlust und dergleichen Unglücksfälle zurückgeht und deshalb bei dem Handelsmanne ein Darlehen aufnimmt, um sich aus dieser vorübergehenden Bedrängniß zu helfen, und so in die Hände jenes kommt, so daß er von ihm kaufen oder an ihn verkaufen muß. Denn der Bauer pflegt lieber bei dem Handelsmanne zu borgen als ein Anlehen bei den öffentlichen Kreditinstituten oder Verwandten und Nachbarn aufzunehmen. Und warum? weil er weiß, der Handelsmann ist verschwiegen. Diese an sich anerkennenswerthe und lobenswerthe Eigenschaft des Juden in Verbindung mit der Eitelkeit und falschen Scham des Bauern ist die psychologische Erklärung dafür, daß trotz tausendfältiger Erfahrung, trotz des täglichen Beispiels dieselbe Erscheinung sich immer wiederholen kann. Der Bauer kennt das Sprichwort und führt es selbst im Mund: „der Jude ist gut, doch mit Vorsicht zu gebrauchen“, er hält sich noch für frei und stark, und schon ist das Netz um ihn gesponnen, werden schon die Schlingen fester gezogen, in denen Freiheit, Wohlstand und Familienglück ersticken wird. Die Sucht mehr zu scheinen als er ist, die Scheu etwaige Verlegenheiten veröffentlicht, „an der großen Glocke zu sehen“, die Furcht an seinen Zukunftsplänen gehindert zu werden, eigene Verheirathung, Verheirathung seiner Kinder u. s. w., die Furcht vor Kreditschädigung irgend welcher Art werden von den verschwiegenen Juden ausgebeutet und noch genährt. Es soll nicht geleugnet werden, daß einzelne Bauern auch aus Anlaß ihrer Trunksucht und leichtsinnigen Geschäftsführung zu Grunde gehen, es ist aber durchaus anzunehmen, daß diese Leute ohne Mitwirkung der Handelsleute überhaupt nicht, oder sehr langsam untergegangen wären, daß das Eingreifen der Frau oder der heranwachsenden Kinder noch zu rechter Zeit die Wirthschaft in bessere Bahnen gelenkt hätte und vor dem völligen Ruin hätte bewahren können. Andererseits muß betont werden und ist eine alltägliche Erfahrung, daß nüchterne, fleißige, strebsame Leute in die Hände der Handelsleute gerathen. Freilich steht fest, daß solche Bauern, welche noch nicht in den Händen der Handelsleute sind, bei richtiger Ueberlegung und richtiger Handlungsweise nicht in diese Hände zu kommen brauchten und nicht sollten, aber man bedenke, daß diese richtige Ueberlegung und richtige Handlungsweise bei den Verhältnissen, in welchen er steht, bei der Umgebung, in der er aufgewachsen ist und lebt, dem Bauer in der Regel fehlen werden. Wie anders denn als Folge weitgehendster Demoralisation, als Symptom einer tief in das Leben eingefressenen Krankheit wollte man es erklären, daß der dem Handelsmann verfallene Bauer sich nicht allzu selten zum Helfershelfer gegen seine Berufs- und Leidensgenossen gebrauchen läßt und oft und gern und freiwillig gegen dieselben Partei nimmt zu Gunsten des Handelsmannes, der auch ihn ausgebeutet hat! — Doch gehen wir nun zur Beantwortung der einzelnen Fragen über.

Frage 1. Darlehnswucher.

Der Geld- und Kreditwucher ist nur in den selteneren Fällen als die ursprüngliche Form des Wuchers anzusehen, sondern tritt in der Regel erst auch als eine Folge und Fortsetzung des Waaren- und Viehwuchers auf. In der ursprünglich reinen Form ist sein Vorkommen fast ausnahmslos auf die Fälle der Unerfahrenheit, des Leichtsinns und der Trunksucht, seltener auf die Fälle einer Nothlage zurückzuführen. So kommt es vor, daß unerfahrene, leichtsinnige Söhne wohlhabender Eltern zur Deckung von Wirthshausschulden, noch häufiger des größeren Militäraufwandes, zu wucherischen Geldverpflichtungen verleitet werden, ebenso trunksüchtige, einer geordneten wirthschaftlichen Thätigkeit bereits entfremdete Personen. Allein die Wirkungen dieser vereinzelten Fälle beschränken sich auf die persönlich davon Betroffenen oder ihren in Mitleidenschaft gezogenen Familienkreis, ohne tiefer in das wirthschaftliche Leben einzugreifen.

Ein Mißbrauch der Wechselfähigkeit ist im allgemeinen nicht wahrzunehmen, für den Handelsmann aber auch um so unnöthiger, da derselbe bei dem jetzigen schnellen Verfahren durch Schuldurkunden seinen Zweck rasch erreichen kann und er es für unklug erachten muß, das allgemein vorhandene und gerechtfertigte Mißtrauen des Bauern gegen Ausstellung von Wechseln zu wecken, vielmehr sein Geschäftsgebahren dahin geht, die Vertrauensseligkeit desselben so lang als möglich zu erhalten.

Zu hohe Zinsen, Provisionen, Stundungs- und Prolongationsgebühren, Konventionalstrafen und Vorwegabzüge u. s. w. kommen zuweilen vor, sind aber nicht die Regel und verweise ich statt näherer Beantwortung auf das einleitungsweise Bemerkte. Ebenso dürfte die folgende Frage (führen die Wucherschulden häufig zu Eintragungen und Zwangsverkäufen?) ausreichend durch das früher Gesagte beantwortet sein, sie ist natürlich zu bejahen. Die Eintragungen bezwecken ja die Sicherung der durch den fortgesetzten systematisch betriebenen Wucher entstandenen Schulden, die Zwangsverkäufe realisiren die so gesicherten Werthe und geben gleichzeitig eine Handhabe für die weitere Fortsetzung des Wuchers, z. B. den Landwucher.

Der Wucher wird hauptsächlich betrieben von den Juden. Eine direkte geschäftsmäßige Verbindung derselben zu wucherischen Zwecken wird wohl zu verneinen sein, wiewohl anzunehmen ist, daß der ärmere Jude häufig für seine Zwecke Geld leiht bei den reichen Glaubensgenossen. Dagegen muß mit aller Bestimmtheit behauptet werden, daß, wie die Gemeinsamkeit des Glaubens, so die Gemeinsamkeit der geschäftlichen Interessen ein festes Band um die Judenschaft schlingt, welches in seiner Wirkung auf den Bauernstand wenig von einer wirklichen bewußten und geplanten Geschäftsverbindung sich unterscheiden dürfte. Diese Gemeinsamkeit der geschäftlichen Interessen, die Handelsinteressen, welche den Interessen des Bauernstandes feindlich gegenüberstehen, erweisen sich so stark, daß auch christliche Händler, vor allem die Metzger, diesem durch keine Organisation und keine Satzung greifbaren und erkennbaren aber dennoch durch sein auf Ausbeutung des Bauernstandes gerichtetes Zusammenwirken wohl als solchen zu bezeichnen-

den Geheimbund zuzurechnen sind. Als Folge und Frucht dieses nicht in der Wirklichkeit, aber in der Wirkung bestehenden Bundes ist der weitgehendste Austausch von allem über Charaktereigenthümlichkeiten, Familienverhältnisse, Vermögenslage des Bauern Wissenswerthen und Bekannten anzusehen, und eine hierauf sich stützende erstaunliche Sicherheit der Operation. Wenn der Stolz den Bauern treibt ein stattliches Paar Pferde oder Ochsen vielleicht um dem Nachbar nachzuthun oder demselben zum Trotz in den Stall zu stellen, der Jude erfährt es; wenn Futternoth oder Geldbedürfniß ihn zum Verkauf zwingt, der Jude weiß es; wenn Geldeinnahmen oder Geldausgaben bevorstehen, ob die Kasse voll oder leer, der Jude weiß es; die Schwächen des Bauern, das Treiben der Frau, die Gelüste des Kindes, der Jude durchschaut es und kennt es besser als der Bauer selber. Wo ihn sein eigenes Wissen, seine eigenen Beobachtungen im Stich lassen, da hat er Rather und Helfershelfer in der Judenschaft von Stadt und Land und leider oft, wie oben erwähnt, in den Bauern selber. Der Jäger ist der Jude, die Treiber sind die Judenschaft, das Wild ist der Bauer.

Frage 2. Form und Umfang des Viehwuchers.

Entsprechend der Bedeutung und dem Umfang der Viehhaltung ist das Auftreten des Viehwuchers. Das ganze Viehgeschäft liegt in den Händen der Handelsleute, direkter Kauf und Verkauf zwischen Bauern findet nur sehr selten statt und dann in der Regel nicht ohne Beihilfe des Viehhändlers gegen Makelsgeld oder Provision, welche meist nicht etwa von einem, sondern auch nachträglich von dem anderen Interessenten erhoben wird. Diese Provisionen und die Geschäftsverdienste der Viehhändler ziehen außerordentliche Summen aus den Taschen des Bauernstandes, deren Höhe sich obenhin berechnen läßt aus dem unumgänglichen Lebensunterhalt der im Vogelsberg überaus zahlreichen Viehhändler. Diese zahlreiche Klasse lebt mit zahlreicher Nachkommenschaft von den Erträgen des Zwischenhandels, schmälert um diese dem Bauer die Rente aus der Viehhaltung. Dies gilt natürlich für den übertriebenen nicht in dem Rahmen eines nothwendigen und deshalb zu billigenden Bedürfnisses sich bewegenden Zwischenhandel, wie er zum Fluch des vogelsberger und odenwalder und auch des wetterauer Bauern besteht. Dieses Uebel ist so tief eingewurzelt, daß es der Anstrengung des einzelnen spottet und lediglich von der Zeit Abhilfe erwartet werden muß. Geistige und wirthschaftliche Freiheit allein können Erlösung von diesem Uebel bringen. Die Bestrebungen auf Vermehrung und Hebung der lokalen Viehmärkte, um Verkauf und Kauf von Bauer zu Bauer oder direkt an den Metzger oder größeren Viehhändler (Exporteur, da Aufzucht und demgemäß die Viehausfuhr überwiegt) zu ermöglichen und in Uebung zu bringen, erweisen sich als erfolglos gegenüber den eingewurzelten Mißbräuchen und der Koalition der Viehhändler. Will der einzelne Landwirth sein Vieh direkt kaufen und kommt in die Ställe seiner Mitbauern, ohne Beihilfe eines Viehhändlers wird

er schwerlich zum Zweck kommen, oder entmuthigt durch die Schwierigkeiten und unbefriedigt durch den Erfolg des Geschäfts es wieder aufgeben, gegen den Strom zu schwimmen. Der Bauer, zu dem der Käufer kommt, wird entweder gar nicht in ein Geschäft eintreten oder übertriebene Forderungen stellen, theils weil er nicht handeln darf, theils weil er zu handeln sich nicht sicher fühlt ohne die Mithilfe und den Beistand seines Juden. Dieser macht die Taxe und bringt durch eifriges Auffeeinreden die Handelnden zusammen. Nachbarn werden herbeigerufen, denn an einem richtigen Handelsgeschäft nehmen gern alle theil, endlich beschließt ein Handschlag das Geschäft, der Weinkauf „mit gespaltenem Huf" vereint die ganze Gesellschaft nach der oft hitzigen und stürmischen Handelsszene in Friede und Fröhlichkeit. Auch der Jude ist ruhig geworden, sein Verdienst ist ihm sicher, seine Unentbehrlichkeit wieder bewiesen. In gleich ungünstiger Lage ist der Bauer als Verkäufer. Wohl befährt er mit seinem Vieh den Markt in der Hoffnung dort den Preis zu erzielen, der ihm von Rechtswegen gebührt, den er aber im Stall von seinem Juden nicht erhalten kann. Eitle Hoffnung! Viehhändler und Metzger vereinigen sich, ihm gründlich klar zu machen, wie er so viel besser zu Haus geblieben wäre, und ihn und andere durch Statuirung eines heilsamen Exempels von Gelüsten nach Selbständigkeit abzuschrecken. Umringt von Handelsleuten und dadurch isolirt, durch Gebote unter Werth mürbe gemacht, wird er, wenn er den Erlös zur Zeit entbehren kann, unverkauft sein Vieh zurückbringen, Zeit und Mühe und Geld verloren haben, oft Vorwürfe zu Haus und Spott der Nachbarn erwarten, und später vorsichtiger sein, oder er schlägt sein Vieh los, weil er muß, aber zu niederen Preisen und geht „geschächtet" nach Haus. Auch hier ist der Erfolg den Juden. Die Schädigung des bäuerlichen Wohlstandes durch den Zwischenhandel im Viehgeschäft ist eine größere als in der Regel angenommen wird und wiewohl nicht direkt unter den Begriff Wucher fallend, in ihren Wirkungen und ihrer Gemeingefährlichkeit jenem gleich, oft schlimmer zu erachten.

So viel über Form und Umfang des Zwischenhandels, was in Verbindung mit dem in den allgemeinen Betrachtungen Gesagten genügen dürfte um darzuthum, wie der Viehwucher nach Form und Umfang den Ruin des Bauern begünstigt und fördert. Dieser allgemeinen Kalamität, diesem allgemeinen Ausbeutungs- und Wuchersystem gegenüber treten die speziellen Formen des Viehwuchers meines Erachtens zurück und dokumentiren sich vielfach als plumpe, ungeschickte, der Wucherzunft selbst unliebe Auswüchse. Viehverleihgeschäft kommt meines Wissens wenig oder gar nicht vor, wohl aber ist die Form des Einstellviehs eine gebräuchliche. Der Handelsmann verkauft dem unbemittelten geringen Mann oder dem verschuldeten Bauern, den er in Händen hat, Vieh und behält sich das Eigenthum an diesem vor bis zur endgiltigen Bezahlung. Der Käufer füttert das Vieh, welches emporwächst oder fett wird. Nachdem dasselbe einen bedeutenden Mehrwerth erlangt hat, der Kaufpreis für dasselbe aber nicht bezahlt ist, oder nicht bezahlt werden kann, holt es der Handelsmann ab, indem er es zu einem billigen Preis zurückkauft, oder es gegen ein schlechteres Stück, welches dem Bauern aufgedrängt wird, eintauscht, um dieses Spiel bis zum schließlichen Ende fort-

zusetzen. Der Tauschhandel in seinem harmlosen Gewand bietet in Wirklichkeit große Gefahren und dennoch predigt das Sprichwort „wer tauschen will, will betrügen" meist tauben Ohren.

Frage 3. Grundstückswucher.

Eine das Bedürfniß übersteigende Sucht Land zu kaufen, sog. Landhunger, bestand, aber besteht nicht mehr. Durch die allgemeine Nothlage der Landwirthschaft verursacht ist vielmehr die Kauflust mehr geschwunden als wünschenswerth, so daß zur Zeit die Aussichten des früher so blühenden Güterschlächtergewerbes wesentlich gesunken sind. Selbst unverhältnißmäßig erstreckte Zahltermine leisten deshalb weniger dem leichtsinnigen Ankauf Vorschub, als sie denselben vielmehr vielfach erst ermöglichen. Demgemäß sind auch die Preise für die Grundstücke durchweg mehr zu niedere als zu hohe zu nennen. Dagegen pflegen Handelsleute, welche Land billig oder bei Zwangsverkäufen, in welchen erfahrungsmäßig Bauern nicht gern mitbieten, zu Schleuderpreisen erworben haben, dasselbe den Bauern, welche von ihnen abhängig sind, zu hohen Preisen zu verkaufen und dadurch deren Ruin zu beschleunigen. Der Wucher bewegt sich dann gleichfalls in den früher allgemein geschilderten Formen; im besonderen wird auch hier das Eigenthumsrecht an dem Grundstück bis zur völligen Auszahlung bewahrt. Können nach Bezahlung der ersten Ziele die übrigen nicht oder nicht rechtzeitig bezahlt werden, wird das Grundstück zur Zwangsversteigerung gebracht, gegen die Restforderung Mangels Mitbieter zurückerworben, um aufs neue in andere Hände gespielt zu werden. Auch Nichtjuden verschmähen dies Verfahren nicht, die Opfer sind meist geringe Leute, deren Mittel in Verbindung mit der ersten Ernte zur Zahlung des ersten und zweiten Zieles ausreichen, dann aber erlahmen und die ihre mühsam erworbenen Ersparnisse (oft vor der Verheirathung erworbene Sparkassengelder der Frau) dem Landwucher opfern.

Die Mittel, bei Versteigerungen die Kauflust anzuregen, um die ruhige Ueberlegung nicht aufkommen zu lassen, durch Verabreichung geistiger Getränke, durch Anstellung von Anregern, Mitbietern, sog. blinde Bieter, Vorwegabmachungen, Nachgebote und was dergleichen geringere Unreellitäten sind, werden selten verschmäht, wogegen die übrigen in der Frage 3 erwähnten Manipulationen zu verneinen sind.

Frage 4. Waarenwucher.

In den allgemeinen Bemerkungen ist diese Frage erschöpfend behandelt und die Gefährlichkeit des Waarenwuchers und des Hausirhandels im weiteren Sinne genügend dargethan. Wir meinen nicht den harmlosen Waaren- und Hausirhandel des Zwiebel- und Feuerzeughändlers, sondern des Handelsjuden, ob er wie früher mit dem Sack auf dem Rücken Band und Ellenwaaren, bunte Tücher, leichten Schmuck und tausend Allerlei

in das Bauernhaus trägt, ob er mit Pferd und Wagen wie jetzt häufiger Kolonialwaaren, Branntwein, theure Kleiderstoffe umherfährt, Ausstattungsgegenstände besorgt. Immer zwar verkauft er seine geringwerthigen Waaren trotz des Abhandelns, und er läßt mit sich handeln, zu theuer; daneben aber ist er bereit, alle und jede Geschäfte entweder selbst zu machen oder zu vermitteln. Mit seinen Mitteln wächst der Umfang seiner Geschäfte, und aus dem Waarenwucherer wird der Geldwucherer, mitunter der Landwucherer. Der Waarenwucher ist die Vorstufe des Geldwuchers auf dem Lande, der Hausirhandel die harmlose Form, welche in der Folge den Deckmantel für die schweren Arten des Wuchers bildet. Die speziellen Fragen zu 4 sind zu verneinen.

Frage 5.

Diese Frage ist im Hinweis auf die allgemeinen Ausführungen in ihrem ersten Theil zu bejahen. Ich füge bei, daß ein direkter Betrug durch ein Nichtverrechnen und Uebergehen von Einnahmen, doppelte Buchung von Ausgaben häufig stattfindet und leicht durchführbar ist wegen der Mangelhaftigkeit oder des gänzlichen Fehlens einer Buchführung seitens des Bauern und wegen der Hilflosigkeit des verschuldeten dem Handelsmann verfallenen Bauern. Ein Mißbrauch bestimmter Rechtsformen ist in der Regel zu verneinen.

Frage 6.

Auch diese Frage ist in der Hauptsache durch die allgemeinen Erörterungen beantwortet. Es ist deshalb nur nöthig, die vorzüglichsten Ursachen, welche zur Ausdehnung der verschiedenen Formen des Wuchers beitragen, kurz zu resümiren. Vor allem und generell erschwerte wirthschaftliche Existenzbedingungen überhaupt, im besonderen wirthschaftliche Mängel: zu theuer oder bereits verschuldet übernommener Besitz, schlechte Ernten, Unglücksfälle u. s. w., sodann persönliche Mängel: Beschränktheit und geistige Trägheit, mangelnde Energie, mangelnde Berufsbildung, Unwirthschaftlichkeit, Leichtsinn, Liederlichkeit u. s. w. Diese Ursachen einzeln oder in beliebiger Vereinigung begünstigen das Auftreten (einzeln oder zusammenwirkend) der verschiedenen Formen des Wuchers. Die Schädigung, welche aus dem Unterlassen der Feuer-, Hagel- und Viehversicherung erwächst (häufig wird sogar die Mobiliarversicherung unterlassen), dürfte nur wenig ins Gewicht fallen. Mangel an Kreditinstituten ist im allgemeinen nicht vorhanden, wohl aber Mangel an solchen Kreditinstituten, welche einen für Darlehen zu landwirthschaftlichen Zwecken hinreichend niedrigen Zinsfuß haben und welche die Befristung und Form der Rückzahlung dem landwirthschaftlichen Bedürfniß anpassen. In dieser Hinsicht genügen weder Sparkassen noch Vorschußkassen, etwas mehr die hie und da bestehenden Darlehnskassen nach Raiffeisen. Um die bei dem Bauer bestehende Scheu vor der mit

ihrer Benutzung verbundenen Oeffentlichkeit besiegen und ihre Benutzung zu verallgemeinern, müßten diese Institute nach den beiden erwähnten Richtungen größere Vortheile bieten, als wirklich der Fall ist. Dann erst würden sie ihre volkswirthschaftliche Aufgabe und bezüglich der Bekämpfung des Wuchers ihre sittliche Aufgabe in der That erfüllen, denn dem bereits tief verschuldeten oder dem Wucher verfallenen Bauer wollen und können dieselben nicht mehr helfen. Hier heißt es wie so vielfach: principiis obsta.

Frage 7.

Ueber die Wirkungen des Gesetzes vom 24. Mai 1880 betreffend die Bestrafung des Wuchers § 302 u. f. des Gesetzbuches sind die Ansichten getheilt und darf wohl mit Recht angenommen werden, daß es höchst bedenklich ist, das Wuchergesetz von 1880 auf das mehrfach geschilderte Treiben der Handelsleute anzuwenden, da sich diese, abgesehen von vereinzelten groben Fällen, für Gewährung eines Darlehens oder Stundung einer Forderung Vortheile nicht versprechen lassen, sondern vielmehr ohne Erwähnung ihrer Forderungen, jedoch unter Benutzung der Kenntniß des Schuldners von diesen Forderungen mit dem Schuldner Geschäfte machen, wodurch dessen Ruin herbeigeführt wird. Wenn demnach auch behauptet werden muß, daß der systematische Wucher durch das erwähnte Gesetz selten oder nicht getroffen wird, so kann doch nicht geleugnet werden, daß eine Abnahme der gröberen Fälle des Wuchers und ein vorsichtigeres Auftreten der Handelsleute überhaupt wahrzunehmen ist, so daß ich meinerseits geneigt bin, dem Gesetz allerdings eine thatsächliche, wenn auch ungenügende Wirkung zuzuerkennen.

Im Anschluß hieran muß ich die Ausdehnung strafgesetzlicher Bestimmungen auf die durch jene Paragraphen nicht getroffenen wucherischen Geschäfte, insbesondere das geschilderte Treiben der Handelsleute für wünschenswerth erachten, ohne zu verkennen, daß solche Bestimmungen schwer zu fassen und schwer anzuwenden sein werden. Wenn es mittels solcher zu erlassenden gesetzlichen Bestimmungen auch nur hin und wieder den Wucher zur Strafe zu ziehen gelingt, der materielle Effekt auch gegenüber der Ausdehnung und Gemeinschädlichkeit des Wuchers vielen gering erscheinen wird, lege ich des weiteren hohen Werth auf die moralische Wirkung der Strafurtheile und zwar neben der Verfolgung und der gesetzlichen Sühne der strafbaren Handlung vorzugsweise in der Richtung, daß das wie geschildert gesunkene rechtliche und sittliche Bewußtsein der Landbevölkerung geweckt und gestärkt werde.

Dem Erlaß sonstiger Bestimmungen, beispielsweise des in der Frage erwähnten Verbots von Landversteigerungen im Wirthshaus und der Verabreichung von Getränken kann ich einen Werth kaum beimessen, da einmal der damit getriebene Mißbrauch vielfach überschätzt wird, zum anderen bezüglich des ersteren sehr häufig auf den Dorfschaften Mangel an sonstigen geeigneten Versteigerungsräumen ist, bezüglich des zweiten eine Umgehung durch kostenfreie Verabreichung von Getränken vor oder nach der Steigerung

leicht wäre. Ebenso würde eine Beschränkung der Klagbarkeit der Wirthshausschulden mit Rücksicht auf den Wucher von gar keiner Bedeutung sein, da es wenig Bauern giebt, deren Ruin auf Wirthshausschulden zurückzuführen ist. Ziel und Tragweite der folgenden Frage: Offenlegung der Behörde gegenüber — ist uns wenig klar, da der Einfluß der zur Weiterverbreitung nicht berechtigten und jedenfalls zum Schweigen verpflichteten Behörde als Mittelsperson zwischen Geldverleiher und Geldnehmer wirkungslos sein dürfte. Gewiß aber müßte mit diesem Gebot und jenen Verboten die Androhung bedeutender Rechtsnachtheile verbunden sein.

Eine persönliche, private, auf die Eindämmung des Wuchers gerichtete Thätigkeit ist bei der Größe des Uebels und der vorhandenen Demoralisation ein ebenso nutzloses als undankbares Unternehmen. Segensreich werden wirken die privaten Anstrengungen allgemeiner Natur. Hier bietet sich ein fruchtbares Feld für die landwirthschaftlichen Vereine. Alle Bestrebungen derselben, welche auf Verbesserung des landwirthschaftlichen Betriebs in Oekonomie und Technik, auf erhöhte Berufsbildung, Vermehrung bäuerlicher Konsumvereine, Viehzucht und Viehversicherungsvereine, Kreditvereine, Vereine zum gemeinschaftlichen An- und Verkauf gerichtet sind, überhaupt all die verschiedenen Formen des Genossenschaftswesens sind ebenso viele Kampfmittel gegen den Wucher. Sie wirken direkt materiell durch Erhöhung der wirthschaftlichen Leistung und Hebung des Wohlstandes der ländlichen Bevölkerung, indirekt und moralisch durch Stärkung des Standesbewußtseins und durch Erkenntniß der solidarischen Interessengemeinschaft. In Hessen haben zu meinem Bedauern die landwirthschaftlichen Vereine die ihnen nach dieser Richtung erwachsenden Pflichten nicht hinlänglich erkannt, und aus dieser Unterlassung und Verkennung erklärt sich die Ausbildung und das rasche Erstarken des Genossenschaftswesens. Durch eine Organisation, welche mehr der büreaukratischen, vornehmen Form Rechnung trägt als die praktische Leistung fördert, ist ein gewisser Gegensatz zwischen den Lebensäußerungen der Vereinsthätigkeit und den Anforderungen hervorgetreten, welche die lebendige Gegenwart, die mannigfaltigen und rastlosen Fortschritte des Betriebs an die Führung und Leitung der landwirthschaftlichen Interessenverwaltung stellen. Diese Lücke, die Pflege nämlich der landwirthschaftlichen Interessen nach der praktischen Seite, ist zwar mit Glück und Erfolg von dem Verband der Genossenschaften ausgefüllt, aber doch nur einseitig und nicht gleichmäßig in allen Gebietstheilen des Großherzogthums. Wollen die landwirthschaftlichen Vereine ihren statutenmäßigen Zweck und ihre mannigfachen Einzelaufgaben erfüllen, so ist eine Reform unumgänglich nothwendig, als deren Grundlage an Stelle der jetzt bestehenden Kreisvereine die Bildung von Gauvereinen anzusehen ist, welche aus 10—20 Ortschaften zusammengesetzt sind. Diese Gauvereine müssen so gebildet sein, daß sie einen durch Boden, Klima, Lage und Verkehr zwar nicht genossenschaftlichen aber gemeinschaftlichen wirthschaftlichen Interessenverband darstellen. Ihnen müssen gegen mäßige und mit der Größe des Besitzes steigende Jahresbeiträge alle Landwirthe angehören, welche 2½ und mehr Hektar bewirthschaften. Auf dieser erweiterten Grundlage wird es möglich sein, Leben, Bewegung und Fort-

schritt in die breitesten Schichten der landwirthschaftlichen Bevölkerung zu tragen, den Betrieb rentabler, sie selbst erwerbsfähiger zu machen. Doch weitere Ausführungen nach dieser Richtung liegen zu fern; wie indeß auch die in Hessen zur Zeit lebhaft erörterte Frage der Neuorganisation der Vereine gelöst wird, jeder Erfolg des Vereinslebens ist ein Schlag gegen das Wucherthum. Kreditvereine, insbesondere die Sparkassen können wesentlich dazu beitragen dem weiteren Umsichgreifen des Wuchers zu steuern, im allgemeinen durch Herabsetzung des Zinsfußes und Ermöglichung der Rückzahlung in Annuitäten (Amortisationsprinzip), insbesondere durch uneigennützigen Ankauf von Kaufschillingen. Diese nicht in die Hände der Handelsleute kommen zu lassen, sollte Prinzip sein. Eine Umbildung der Sparkassen in diesem Sinne hat sich bereits in Starkenburg in anerkennenswerthester Weise vollzogen, noch nicht in Oberhessen. Als staatliche Maßnahme gegen den Wucher ist eine besondere Fürsorge für die Entwickelung der ärmeren Gebietstheile (insbesondere durch Förderung des Verkehrs und Unterrichtswesens) in materieller, geistiger und sittlicher Beziehung zu nennen, weiter die Errichtung einer Landeskreditkasse mit mäßigem Zinsfuß und Amortisation zur Monopolisirung des ländlichen Hypothekarkredits. Dermalen gehen die Handelsleute darauf aus, von der hessischen Bestimmung zu profitiren, wonach sich ein Gläubiger auf Grund eines vollstreckbaren Schuldtitels (Urtheils, Zahlbefehls) gegen eine Person auf die Güter dieser Person eine Hypothek einschreiben lassen kann. Haben Handelsleute sich solche Hypotheken verschafft, so pressen sie unter Stundung ihrer Hypothekforderung soviel wie irgend möglich aus dem Schuldner heraus, der oft jahrelang über den dringendsten Lebensbedarf hinaus für den Handelsmann arbeitet. Der Staat dagegen würde ein loyaler Gläubiger sein, die Zinsen würden von dem Schuldner so pünktlich wie die Steuern entrichtet werden, die Schuld selbst wie Tilgungsrenten durch die Annuitätenzahlungen in absehbarer Zeit amortisirt werden. — Aenderungen in den jeweils bestehenden, mit den Anschauungen der Bevölkerung aufs engste verwachsenen Erbrechten, die jeweils ihre Vorzüge und Nachtheile haben, empfehle ich nicht, wohl aber die gesetzliche Einführung des Heimstättenrechts.

Ich schließe meine Betrachtungen über den Wucher in Hessen mit dem von Herzen kommenden Wunsch, daß die Zeit nicht mehr ferne sein möge, wo die materielle, geistige und sittliche Entwickelung der ländlichen Bevölkerung in allen, auch den von Natur ungünstig bedachten Gebietstheilen des Vogelsbergs und hessischen Odenwaldes so gestiegen ist, der wirthschaftliche Organismus so gekräftigt ist, daß er den am Mark der Bevölkerung zehrenden Wucher wie der gesunde Körper den Krankheitsstoff abzustoßen im Stande ist und daß Staat und Gesellschaft unausgesetzt und durch Ergreifung aller Maßnahmen, welche bei näherer Prüfung Erfolg versprechen, auf Beschleunigung dieses Zeitpunktes hinarbeiten.



VI.

Der Wucher auf dem Lande im diesrheinischen Bayern.

Von Freiherrn von Cetto, Gutsbesitzer zu Reichertshausen in Oberbayern.

Die Untersuchung der Ausdehnung und der schädlichen Wirkungen des Wuchers innerhalb eines größeren Territoriums wird, wenn sie den wirklichen Verhältnissen entsprechen soll, vor allem festzustellen haben, ob und in welcher Weise die allgemeinen Voraussetzungen und Motive des Wuchergeschäfts auf dem zu beschreibenden Gebiet gegeben sind und zusammentreffen: hoher, verhältnißmäßig bequem und gefahrlos zu erreichender Gewinn einerseits — bis zur äußersten Noth sich steigernde Bedürftigkeit, Unerfahrenheit oder Leichtsinn andererseits. Das Zusammentreffen dieser Umstände hängt nun theils von zeitlichen, theils von örtlichen Verhältnissen ab, und auch dem im praktischen Leben weniger Erfahrenen muß alsbald einleuchten, daß das Gedeihen oder Schwinden des Wuchergeschäfts zu verschiedenen Zeiten und an verschiedenen Orten außerordentlich wechselt, so daß eine allgemeine Schilderung fast niemals und nirgends zutreffen wird. Ins einzelne gehende Schilderungen auf Grund wirklicher Vorkommnisse zu erhalten ist aber immer schwierig, ja oft unmöglich, besonders heutzutage, wo der Wucher als strafbares Reat gilt und daher durch die Entdeckung von wucherischen Handlungen die Einleitung gerichtlicher Untersuchung veranlaßt werden könnte.

Was nun speziell die heutigen Verhältnisse des Landvolks in Bayern betrifft, so ist hier festzustellen, daß die aus allen Schilderungen landwirthschaftlicher Zustände hervorgehende Ungunst der Zeit und schlechte Rentabilität des Geschäfts hier nicht minder gefühlt wird als anderwärts; hohe Kauf- und Uebernahmepreise, starke Belastung der Anwesen durch öffentliche Abgaben und Hypothekzinsen, niedrige Preise der landwirthschaftlichen Erzeugnisse bewirken vielfach Mangel an Baarmitteln; eine Steigerung der

ordentlichen und außerordentlichen Lebensbedürfnisse, welche an manchen Orten zu unwirthschaftlicher Genußsucht und zu einem im Verhältniß zu anderen Gesellschaftskategorien zu weit getriebenen Luxus ausgeartet ist, trägt dazu bei, den Mangel an Baarmitteln und das Verlangen darnach zu erhöhen. Andrerseits steckt aber die Naturalwirthschaft früherer Zeiten unserm Landvolk noch so in den Gliedern, daß die richtige Verwendung des baaren Geldes, die Bedeutung des Baarkapitals wie für jeden Geschäftsbetrieb so für das nach den zeitgemäßen Anforderungen zu betreibende landwirthschaftliche Gewerbe einer großen, wenn nicht der übergroßen Anzahl unserer Bauern vollkommen fremd ist und das Wort eines meiner Gewährsmänner in der Regel zutrifft, daß der Bauer, wenn er bei irgendwelchem Anlaß baares Geld zu Handen bekommt, damit umgeht, als ob ihm das Glück in der Lotterie einen unberechneten Gewinn in den Schoß geworfen hätte. Unter solchen Verhältnissen ist nicht zu leugnen, daß gerade die jetzige Zeit dem Vorkommen des Wuchers auf dem Lande außerordentlich günstig ist und es als eine besondere Aufgabe der sozialen Gesetzgebung zu betrachten sein wird, diese Schmarotzerpflanze auf dem ihr besonders günstigen Boden der Landwirthschaft fortwährend sorgfältig im Auge zu behalten und nicht überhand nehmen zu lassen.

Hinsichtlich der örtlichen Verhältnisse herrscht in Bayern große Verschiedenheit. Die altbayerischen Provinzen (Ober- und Niederbayern und die Oberpfalz) besitzen großentheils noch einen soliden Bauernstand, welchem vielfach Reservekapital sowohl in Form von ausgedehnten Liegenschaften als von Baargeld zu Gebote steht; die Bevölkerung ist nicht zu dicht, vielfach eher zu dünn; Dörfer, Märkte und Städte liegen in weiteren Entfernungen aus einander; der Boden ist meist fruchtbar; Waldbesitz theils als Privat-, theils als Gemeindeeigenthum (wozu auch ansehnliche Forstberechtigungen zu zählen sind) erleichtert die zeitweilige Ungunst des Ackerbaues; Pferde- und Hornviehzucht liefert unter Umständen immer noch befriedigende Erträgnisse. Die behäbige großbäuerliche Wirthschaft ist eigentlich der Typus dieses Landstrichs, wiewohl auch in einzelnen Gegenden, so in den Distrikten der Hallertau, dann in den weniger fruchtbaren Theilen (im Norden und Osten) der Oberpfalz viel kleine und arme Besitzer vorkommen. In den fränkischen Provinzen und in Schwaben dagegen ist umgekehrt der Kleinbesitz im ganzen vorherrschend, die Bevölkerung vielfach sehr dicht, die Parzellirung weit vorgeschritten, die Bodenverhältnisse weniger günstig zu nennen. Der Anbau von Handelsgewächsen (Wein, Hopfen, Tabak, Obst u. s. w.), deren stark wechselnde Erträge und Preise zur Spekulation und zu unzeitigen Ausgaben reizen, deren Fehlschlagen oft wenn nicht den Ruin des vertrauensseligen Bauersmanns herbeiführt, so doch der bitteren Noth Eingang gewährt, findet besonders in den fränkischen Provinzen statt. Die Bevölkerung ist im ganzen jedoch rührig, arbeitsam und sparsam. Die Rheinpfalz zerfällt in zwei hinsichtlich Bodenbeschaffenheit, Klima, Bevölkerungsdichtigkeit und Bewirthschaftung gänzlich verschiedene Theile: die Vorderpfalz und das westliche Hinterland, der sogenannte Westrich — von denen ersterer fruchtbar, dicht bevölkert und stark kultivirt ist, während letzterer ein rauheres Klima, geringere Frucht-

garkeit, weniger zahlreiche Bevölkerung aufweist. Derartig verschiedene Verhältnisse von Land und Leuten bieten natürlich auch für das Vorkommen und die Art des Wuchers wesentlich verschiedene Bedingungen und es ist wohl nicht möglich ein überall gleich zutreffendes Bild der einschlägigen Verhältnisse im großen zu entwerfen. Man kann wohl sagen, daß in Altbayern der Geld- und Kreditwucher sowie der Grundstückswucher von jeher die Hauptformen des Wuchergeschäfts waren und dort fast ausschließlich ausgeübt wurden, während in Franken, Schwaben und der Pfalz neben diesen Wucherarten auch der Vieh- und Waarenwucher oft schwunghaft betrieben wurde und platzweise noch betrieben wird. Im voraus ist zu konstatiren, daß nach allen eingegangenen Meldungen eine Minderung der größeren Wuchergeschäfte seit den letzten Jahren, wohl in Folge des Wuchergesetzes, entschieden wahrzunehmen ist. — Dem Berichterstatter ist es trotz vieler Bemühungen leider nicht möglich gewesen, aus den verschiedenen Provinzen überall eingehende Informationen zu erhalten, so daß die nachstehenden Mittheilungen nur als eine wahrheitsgetreue, jedoch vielfach der Ergänzung bedürftige Skizze aufzunehmen und zu beurtheilen sein werden. Die Schilderung erfolgt zunächst für das diesrheinische Bayern, während die Verhältnisse der Rheinpfalz in einem gesonderten Originalbericht zur Darstellung gelangen.

A. Geld- und Kreditwucher.

Hinsichtlich des Umfangs dieser Wuchergeschäfte muß wiederholt konstatirt werden, daß dieselben sich seit Einführung des Wuchergesetzes — man kann wohl sagen — auf ein Minimum reduzirt haben. Die gewerbsmäßigen Geldverleiher von ehemals fürchten nicht nur die gesetzlichen Strafen, sondern auch die Schädigung ihrer sozialen Stellung, welche sie durch öffentliche Verurtheilung als gebrandmarkte Wucherer zu erleiden haben. Gleichwohl ist nicht zu verkennen, daß der Geldwucher noch nicht völlig aufgehört hat; er befaßt sich aber mehr mit kleinen Leuten, während vormals auch auf Bauern mit großem Besitz von den Wucherern eifrig Jagd gemacht wurde; und wenn auch nicht zu leugnen ist, daß wohl in der Regel ein Gelddarlehen den Anlaß bietet, überhaupt Wuchergeschäfte irgendwelcher Art zu beginnen, so dürfte doch feststehen, daß heutzutage gerade das Geldgeschäft am wenigsten den Charakter des Wuchergeschäfts trägt, der wucherische Gewinn vielmehr aus den nebenher laufenden anderweitigen Handelsgeschäften gezogen wird.

Daß übrigens auch der Geld- und Kreditwucher noch hin und wieder im stillen in größerer Ausdehnung betrieben wird, beweist ein erst in letztvergangenem Herbst am königl. Landgericht Regensburg während vier Tagen verhandelter Prozeß, in welchem 17 Personen angeklagt waren und verurtheilt wurden, weil sie — nach dem Wortlaut der Anklage — gewerbsmäßig unter Ausbeutung der Nothlage anderer für Darlehen sich Vermögensvortheile versprechen und gewähren ließen, welche den üblichen Zinsfuß derart überschritten, daß die Vermögensvortheile in auffälligem

Mißverhältniß standen zu den Leistungen an ihre Schuldner, welche theils durch schlechte Wirthschaft, theils durch Unglücksfälle, insbesondere Mißwachs, Ueberschwemmung, Hagelschlag, Viehfall, Brandunglück, Krankheit und Todesfälle, in die Nothlage versetzt waren, daß sie, um sich bei Ehren zu erhalten, nachdem ihnen die Gewinnung materieller Hilfe auf gewöhnlichem Wege unmöglich geworden war, gezwungen waren, um jeden Preis sich Darlehen zu verschaffen. —

Solche Wuchergeschäfte vollziehen sich theils dergestalt, daß übermäßig hohe Zinsen von Anfang an stipulirt werden, theils so, daß neben dem allerdings möglichst hohen, doch das landesübliche Maß vorsichtshalber nicht überschreitenden Zins eine ergiebige Provision berechnet und sofort von der Darlehensvaluta abgezogen wird, welche Prozedur sich bei Prolongation des gegen Wechsel gewährten Darlehens wiederholt, — theils auch so, daß eine Pauschalsumme hypothekarisch auf dem Anwesen des Schuldners versichert wird, demselben jedoch nicht sofort ganz, sondern nur zum Theil nach und nach ausbezahlt werden soll, während der volle Betrag des eingetragenen Hypothekendarlehens überhaupt niemals baar gewährt wird. Auch läßt sich der Wucherer einen höheren Betrag als das wirklich gegebene Darlehen verschreiben, berechnet aus ersterem 6 Prozent Zinsen und bringt dieselben sofort von der Darlehensvaluta in Abzug.

Der Wucherer pflegt dabei geltend zu machen, daß er mit großem Verlust Werthpapiere habe veräußern müssen, um seinem Klienten baares Geld zu verschaffen, baares Geld könne man leicht in industriellen Unternehmungen zu höheren Zinsen unterbringen u. dergl. Deshalb erscheine eine ergiebige Provision durchaus gerechtfertigt. Dieselbe wird in der Regel mit 30—40 Prozent der Darlehnssumme bemessen. Ein Hauptkniff besteht auch darin, daß kleine Beträge auf kurze Fristen (Monate, Wochen, ja sogar auf Tage) ausgeliehen werden und der Zins von Anfang an nicht nach der ganzen Summe, sondern nach der dieselbe bildenden Münzeinheit vom Schuldner gefordert wird (früher z. B. vom Gulden monatlich oder wöchentlich 1 Groschen, jetzt etwa von der Mark 5—10 Pf.). Wird die Zahlungsfrist nicht eingehalten, so wird gegen entsprechende Provision prolongirt. — Auf solche Weise können leicht Zinsen mit 60, 80 und mehr Prozent erhoben werden, ohne daß der rechnungsungeübte Schuldner dahinter kommt; auch giebt er sich mit einer genauen Berechnung der so bedungenen Zinsen deshalb nicht viel Mühe, weil er das Geld doch auf nicht zu lange Zeit entlehnen will und bei nächster Gelegenheit abzahlen zu können hofft. In dem vorerwähnten regensburger Prozeß wurde ermittelt, daß die sämmtlichen Darlehen in Beträgen von 50—300 Mark auf ein Vierteljahr meist gegen 4—5 Prozent Zins auf die Dauer dieser Zeit, sohin 16—20 Prozent jährlichen Zins ausgeliehen und daneben noch Provisionen erhoben wurden. —

Neben den Gelddarlehen werden — wie bereits angedeutet — oft noch Handelsgeschäfte wucherischer Art gemacht, entweder in der Weise, daß dem Schuldner allerhand Waaren von untergeordneter Qualität zu theuerem Preis aufgehängt werden, oder daß der Gläubiger sich dazu herbeiläßt, seinem Schuldner Naturalprodukte zu billigerem Preise abzunehmen,

oder auch sich unentgeltlichen Bezug von Naturalien (Schmalz, Geflügel, Brennholz u. dergl.) als Nebenlohn für seine Bemühungen ausbedingt. Auch zur Einleitung des Viehwuchers bieten regelrechte Darlehen willkommenen Anlaß. —

Außerdem werden Geldwuchergeschäfte nicht selten zur erzwungenen Leistung von Naturaldiensten, förmlichen Frohndiensten weiter ausgebeutet. Ein derartiger, recht charakterisirender Fall wird mir aus Unterfranken berichtet: Ein Bauer schuldete an einen Juden den Betrag von 100 Gulden, welche Schuld er bei seiner Heirath auf seinem Gütchen übernommen hatte. Der Jude war Metzger und kaufte eines Tages im Staatsforst einen großen Hackstock für 10 Mark, welchen er sich von seinem „Frohnbauer" unter Androhung sofortiger Kapitalkündigung hereinfahren ließ. Der Weg war sehr schlecht, bergig und weit, so daß der Bauer wohl einen ganzen Tag brauchte und mit dem schweren Wurzelstock sein Fuhrwerk und seine schwachen Pferde fast außer Dienst setzte. Bald darauf kaufte der Jude wieder einen Hackstock für 15 Mark (also noch viel schwerer), der noch weiter entfernt im Walde lag. Der Bauer wurde abermals requirirt, weigerte sich jedoch in Erinnerung an die letzte Fuhre — und sofort wurde ihm das Kapital zu 100 Gulden gekündigt. Diesmal aber zog der Jude den kürzeren, denn der Bauer nahm das Geld beim Darlehnskassenverein auf, zahlt nun jährlich 10 Gulden ab und ist den Juden sofort, die kleine Schuld aber ohne Anstrengung binnen 10 Jahren los. Abgesehen vom Risiko des Verlusts an seinen Pferden hätte der Bauer nach den in der Gegend üblichen Fuhrlohnpreisen mindestens nochmals 10 Prozent seiner Schuld an Fuhrlohn leisten, und wäre ein Gaul dabei darauf gegangen, einen anderen vom Juden auf Borg kaufen müssen.

Ueber eine besondere Art des Geldwuchers wird aus der Oberpfalz Folgendes berichtet: Der Schuldner erhält z. B. 1000 Mark baar und läßt dafür 2000 Mark hypothekarisch versichern; dabei wird ihm die scheinbar günstige Bedingung gestellt, daß er gar keinen Zins und nur jährlich 100 Mark als Frist am Kapital abtragen darf; nun kommt aber im Zusatz zu diesem sauberen Darlehnsvertrag als hinkender Bote folgende Bedingung: falls Schuldner die Frist nicht einhält, oder im Fall eines Besitzwechsels ist der ganze Betrag der Schuld fällig. Unter dem Druck der Verhältnisse kann der Schuldner natürlich nur in den seltensten Fällen die Fristenzahlungen einhalten, denn wie sollte er jetzt mit einemmale 100 Mark jährlich erübrigen, nachdem er bisher mit seinem Einkommen nicht ausgereicht hat? Alsdann ist aber sein Vermögensruin so gut wie besiegelt. Außerdem ist bei dieser Art der Geschäfte zu beachten, daß dem Schuldner dadurch alle und jede Disposition über seine Liegenschaften entzogen ist, indem die Veräußerung auch nur einer kleinen Grundparzelle vom Wucherer als „Besitzveränderung" interpretirt wird.

Bei allen Geschäften des Geldwuchers spielt der Wechsel immer eine Hauptrolle; zwar haben häufige Belehrungen und Warnungen den Leuten einen schwachen Begriff von dem Aussehen und der Gefährlichkeit des Wechsels hin und wieder beigebracht; im ganzen jedoch wird man mit der Behauptung nicht fehlgehen, daß die meisten Bauern, welche einen Wechsel

unterschreiben, dies in der Meinung thun, einen einfachen Handschein zu unterzeichnen, den sich der Darleiher um Lebens oder Sterbens willen doch ausstellen lassen muß und dessen Ausfertigung nur so nebenher mit einer hingeworfenen Bemerkung, daß „der Zettel da“ noch unterschrieben werden sollte, rasch abgemacht wird. — Wenn übrigens vielleicht an manchen Orten mit dem Wechsel weniger als sonst Mißbrauch getrieben wird, so rührt dies daher, weil nach dem jetzigen Gerichtsverfahren ein richtig ausgestellter Handschein dieselben Dienste leistet und fast ebenso streng und rasch beizutreiben ist, wie der Wechsel.

Alle voraufgeführten Manipulationen des Wuchers sind wohl ziemlich gleichmäßig in Anwendung und es wäre schwer anzugeben, welche derselben mit besonderer Vorliebe von den Wucherern kultivirt wird.

Daß die Wucherschulden häufig zu hypothekarischen Eintragungen führen, geht aus der bisherigen Darstellung hervor; eine andere Frage ist die, ob weiter daraus Zwangsverkäufe abzuleiten sind. Zur Zeit, als das Güterzertrümmerungsgeschäft noch sehr einträglich und leicht abzuwickeln war, ist wohl meistens die Absicht des Wucherers darauf gerichtet gewesen, das schuldnerische Anwesen in die Hand zu bekommen, um damit ein Geschäft zu machen; heute ist jedoch dem Geschäftsmann nicht sonderlich viel damit gedient, wenn ihm ein Anwesen durch die Zwangsversteigerung anheimfällt; im Gegentheil sind in den letzten Jahren die Fälle nicht selten gewesen, wo der den Zwangsverkauf betreibende Gläubiger mit dem Erwerb des schuldnerischen Anwesens schlechte Geschäfte gemacht hat, indem er Mühe hatte dasselbe wieder los zu werden und schließlich froh sein mußte, bei knappem Gewinn einen Abnehmer zu finden. Auch die Kauflust und die Preise für Grundparzellen haben in der neueren Zeit wesentlich abgenommen, so daß es nicht mehr im Interesse der auf dem Lande thätigen Geschäftsmänner gelegen zu sein scheint, einen Zwangsverkauf absichtlich herbeizuführen. Früher konnte ein solcher besonders in den Gegenden des Hopfenbaues sehr günstig ausfallen; die niederen Hopfenpreise der letzten Jahre jedoch haben allerneuestens einen enorme Entwerthung des Grund und Bodens gerade in diesen Gegenden hervorgerufen, und in anderen Lagen, wo nur der gewöhnliche Ackerbau betrieben wird, ist die Kauflust in Folge der Ungunst der Zeiten immer mehr zurückgegangen. Statt aber das Risiko und Odium eines Zwangsverkaufs auf sich zu nehmen, greift der geschäftskundige Geldmann nunmehr zu einem anderen Mittel. Hat er einen Kunden, dessen Verbleiben auf Haus und Hof nicht mehr recht sicher erscheint, so sucht er denselben zu bewegen, einen Anwesenstausch zu machen, wobei er sogar noch vielleicht etwas, wenn auch nicht viel baare Aufzahlung leistet. Diese Form des Besitzwechsels ist in neuerer Zeit, insbesondere in Alt-Bayern[1]) sehr beliebt geworden und — soweit sie ihren Anlaß in Wuchergeschäften hat — einer Zwangsveräußerung ziemlich gleich zu achten.

Mit solchen Wuchergeschäften befassen sich nicht nur die Juden, sondern auch die Christen verschiedener Berufsarten, als Kommissionäre, Agenten, auch blos Privatiers. Der letztere Stand rekrutirt sich leider zum Theil

---

[1]) Die gleiche Beobachtung wird aus Unterfranken speziell gemeldet.

auch aus dem heruntergekommenen Bauernstand, indem Fälle namhaft zu machen sind, in welchen der Bauer, der sein Anwesen verkauft oder sogar blos übergeben hat, in die benachbarte Stadt zieht und von dort aus Geldgeschäfte auf dem Lande betreibt. — Ueber Geschäftsverbindungen der einzelnen Wucherer unter einander und eine daraus hervorgehende Beherrschung oder doch Beeinflussung der widerhaarigen Bauern konnte nichts Bestimmtes ermittelt werden. Bei dem selteneren Vorkommen der Wuchergeschäfte im allgemeinen dürften derartige Organisationen kaum, oder nur in ganz bestimmtem, kleinerem Umkreis stattfinden. Das aber kann mit Sicherheit behauptet werden, daß es manche Ortschaften, ja sogar Gegenden giebt, welche den Wucherern von früherer Zeit her — wenn auch jetzt diese Geschäfte in Abnahme gerathen sind — förmlich zinspflichtig sind indem die meisten Hypotheken im Besitz der Wucherer u. dergl. sich heute noch befinden und in Folge dessen diese Herren eine Art Obereigenthum am Grund und Boden haben, ebenso wie es zur Feudalzeit dem Grundherrn zustand nur mit dem Unterschied, daß an eine Ablösbarkeit wohl nicht zu denken ist.

B. Viehwucher.

Daß beim Viehhandel reichlich Gelegenheit geboten ist, Geld zu verdienen sowohl durch die geübtere Kenntniß der Rasse, des Gewichts, der körperlichen Eigenschaften, des Alters der Thiere, als durch besondere Vertrautheit mit den Verhältnissen der Verkäufer und Käufer, haben Juden und Christen von jeher gewußt und es verstanden, sich diese Umstände ohne Rücksicht auf die Gesetze der Moral und Gewissenhaftigkeit zu Nutzen zu machen, indem theils dem weniger erfahrenen Käufer minderwerthiges oder mit geheimen Fehlern behaftetes Vieh zu unverhältnißmäßigen Preisen angefeilscht wurde, theils aus momentaner Bedrängniß des Verkäufers sowie des Käufers mittels willkürlicher, lediglich auf den höchstmöglichen Gewinn des Händlers berechneter Preise und sonstiger Bedingungen rechtswidriger Vortheil zu ziehen gesucht wurde. Es wird jedoch trotz hinreichender Kenntniß solcher Vorgänge, die sich in ihren verschiedenen Formen auf jedem größeren Markt und zu jeder Zeit wiederholen, nicht möglich sein den Begriff des Wuchers in voller Schärfe und Genauigkeit solchen Geschäften anzupassen, ebenso wenig wie eine bestimmte Organisation des in dieser Hinsicht zwar vielfach bedenklichen, doch auch meist nicht zu umgehenden Zwischenhandels direkt nachzuweisen sein dürfte. Allerdings muß es auffällig erscheinen, daß die Lebhaftigkeit und der Geschäftsverkehr fast eines jeden größeren Viehmarkts nach dem Urtheil des Landvolks von der Betheiligung israelitischer Händler abhängig gemacht wird. Hiervon kann man sich bei einiger Beobachtungsgabe auf allen Viehmärkten überzeugen, wenn diese gerade mit jüdischen Feiertagen zusammenfallen und in Folge dessen von Juden nicht besucht werden. „Es ist heute nichts gegangen, weil die Juden nicht da waren" oder „auf den und jenen Markt bringe ich kein Vieh hin, weil die Juden gerade Feiertage haben" — sind Redensarten, welche man von jedem Unterhändler, Metzger, Bauern oder Knecht

bei gegebenem Anlaß zu hören bekommt und deren innere Berechtigung kein Kenner ländlicher Verhältnisse ernstlich bezweifeln wird. Ist es doch in manchen Gegenden Frankens so weit gekommen, daß dort Viehmärkte vertagt werden, wenn sie auf einen jüdischen Feiertag fallen. Mit Recht ist auch der Bauer beim Viehhandel besonders mißtrauisch, sobald er sich einem gewerbsmäßigen Viehhändler gegenüber sieht, von dem er jederzeit argwohnt, daß derselbe an ihm einen allzu hohen widerrechtlichen Gewinn zu machen beabsichtigt, und das alte Bauernsprichwort „eine gute Kuh sucht man nur im Stall" weist darauf hin, welche Erfahrungen beim Viehhandel auf Märkten gemacht zu werden pflegen. Allein, wie gesagt, der direkte Nachweis einer wuchermäßig hohen Gebühr für den Zwischenhandel wird ebenso wenig zu erbringen sein, wie die Konstatirung einer förmlichen die Aktionsfreiheit des Bauern beeinträchtigenden Organisation des Zwischenhandels, der gerade beim Viehverkauf niemals zu umgehen noch zu beseitigen sein wird und jedenfalls für die leichtere und bessere Verwerthung der unter den heutigen Verhältnissen werthvollsten Produkte der Landwirthschaft geradezu als eine Nothwendigkeit angesehen werden muß. Allerdings wäre denkbar, daß hier genossenschaftliche Organisationen verbessernd wirken könnten, und speziell in Oberbayern, nämlich in Schwabing, einer Vorstadt von München, wurde vor einigen Jahren mit Rücksicht auf die Thatsache, daß die Landwirthe oftmals trotz hoher Fleischpreise ihr Schlachtvieh an den Metzger nur schwer oder zu unverhältnißmäßig niederen Preisen absetzen können, eine Genossenschaftsschlächterei eingerichtet, welche anfänglich zwar prosperirte und bei billigeren Verkaufspreisen immer noch eine bedeutend höhere Verwerthung des Viehs — der Preisunterschied betrug in einzelnen Fällen 50—120 Mark das Stück — auf diesem Wege als mittels des bisher üblichen Verkaufs an den Metzger ermöglichte. Im Laufe der Zeit ist jedoch dieses Unternehmen, welches — beiläufig bemerkt — überhaupt nur in Folge der besonderen örtlichen Verhältnisse zu Stande zu bringen war, zurückgegangen: theils wegen der Schwierigkeit der fortwährenden Beschaffung geeigneten Betriebspersonals, theils aus Mangel an Gemeinsinn der Genossenschafter selbst; und dieses letztere Moment, welches in einem unbesiegbaren Mißtrauen des Bauern gegenüber jedem außerhalb seines engsten Lebenskreises Stehenden, mag derselbe nun seines gleichen sein oder nicht, am auffälligsten zum Ausdruck kommt, ist die Hauptursache, warum der Zwischenhandel trotz aller empfindlichen Schädigungen auf dem Lande äußerst schwer zu beseitigen sein wird. Besonders in den fränkischen Provinzen ist von jeher beklagt worden, daß der Viehhandel sich ausschließlich in den Händen der Juden befindet, welche entweder direkt bei Kauf und Verkauf wucherartigen Gewinn machen, oder indirekt als Unterhändler, sogenannte Schmuser, einen jedenfalls unverhältnißmäßig hohen Maklerlohn (1—3 Mark vom Stück Großvieh), und zwar von beiden Kaufparteien beziehen. In Unterfranken soll sogar der Verkauf von Kleinvieh nicht ohne Unterhändler vor sich gehen können. Das Geschäft des Viehhandels giebt dann willkommenen Anlaß zum Betrieb des Viehverleihgeschäfts, wovon noch besonders die Rede sein wird. Auch aus Mittelfranken wird gemeldet, daß selten ein größerer Handel abgeschlossen wird, ohne daß

ein Jude dabei irgendwie betheiligt ist. Speziell aus Oberfranken wird berichtet, daß dort der Ochsenhandel, der in den Bezirken Bayreuth, Bamberg u. s. w. von großer Ausdehnung ist, vollständig in den Händen einiger Händler liegt. Zur Zeit gedrückter Geschäftslage suchen dieselben ihren Vortheil freilich mehr aus den Oekonomen zu ziehen. Es würde aber ohne sie andererseits überhaupt ein Geschäft nicht gehen; bei flottem Geschäft hört dieser Druck aber sofort auf, es werden z. B. für das Paar 3jährige Ochsen 1000—1100 Mark und darüber bezahlt, bei welchen Preisen natürlich von einer Uebervortheilung des Bauern nicht die Rede sein kann. Jedoch ist ein besonderer Mißstand hier zur Sprache zu bringen, welcher darin besteht, daß die Händler heute Ochsen kaufen, die sie dann 2—4 Wochen noch im Stall stehen lassen, wodurch allerdings dem Bauern nicht unbedeutender Schaden erwächst. Weiter dürfte zu erwähnen sein, daß unter dem Bauernvolk ein Viehverkauf nach dem Gewicht fast niemals stattfindet und der Händler in vielen Fällen sich direkt weigert, einen derartigen Handel, der doch bei Schlachtvieh ausschließlich ein reelles Geschäft ermöglicht und verbürgt, einzugehen. —

Das Viehverleihgeschäft wird hauptsächlich in Unterfranken, Oberfranken und der Rheinpfalz betrieben; neuestens ist dasselbe auch in Gegenden von Schwaben und des an Schwaben grenzenden Theils von Oberbayern beobachtet worden. Schriftliche Verträge werden wohl selten dabei aufgestellt, jedoch mag es manchmal vorkommen, daß der Bauer mit plötzlicher Kündigung der eingegangenen Beziehungen bedroht wird. Da das Viehverleihgeschäft immer mit dem Kreditwucher in innerem Zusammenhang steht, so ist dessen Bekämpfung und Beseitigung besonders ein Verdienst der Raiffeisenschen Darlehnsvereine, welche gerade in den beiden vorgenannten Kreisen rege Thätigkeit und Wirksamkeit entfalten. In Unterfranken soll folgender Vorgang häufig wahrzunehmen sein: Der Händler giebt ein Stück Vieh käuflich auf theilweisen Kredit an den Bauer ab, behält sich aber das Eigenthum daran bis zur völligen Bezahlung vor; die Zahlungsfristen werden natürlich immer so gestellt, daß es voraussichtlich dem Käufer nicht möglich ist dieselben einzuhalten; wenn dann ein solches Viehstück mehr werth geworden ist, werden die Leute förmlich gezwungen, das bessere Stück gegen ein minderwerthiges einzutauschen unter dem Druck der nicht eingehaltenen Zahlungsverbindlichkeit. Meistens aber wird das Vieh dem Bauer, von dem der Händler weiß, daß er es gar nicht, oder nur in ungenügender Zahl besitzt, auf Borg in den Stall gestellt, unter der Bedingung, seinerzeit den halben Nutzen dem Händler zu erstatten; auf diese Weise läßt sich leicht ein Gewinn von 70—90 Prozent ohne alle Mühe und Gefahr für den Händler erzielen. Derselbe übergiebt dem Bauer ein junges Rind oder eine magere Kuh mit der Verpflichtung, das Thier zu füttern (natürlich ohne weiteren Entgelt), bis es zum zweiten Mal gekalbt hat. Alsdann wird der Erlös für die drei Stück Vieh getheilt, manchmal nach Abzug des ursprünglichen Werths des eingestellten Viehstücks zu Gunsten des Händlers. Rechnet man nun den ursprünglichen Werth des Thieres z. B. zu 60 Mark und nimmt man an, daß es mit 33 Monaten das zweite Kalb zur Welt bringt, während

das erste Kalb dann 12 Monate alt sein soll, rechnet ferner den nachmaligen Werth der Kuh nur zu 200, den des einjährigen Rindes zu 150, den des Kalbes zu 20 Mark, so beträgt der Antheil des Händlers 185 Mark, wovon 125 Mark reiner Gewinn, d. i. ein jährlicher Nutzen von 45,40 Mark = 75 Prozent Zins; wird aber der urspüngliche Werth des eingestellten Stücks mit 60 Mark vorher abgezogen, so beträgt der Jahreszins über 90 Prozent. — Aus Unterfranken wird weiter berichtet: Leider kommen derartige Wuchergeschäfte noch recht oft vor und zwar ausnahmslos von Juden den bäuerlichen Grundbesitzern gegenüber; die gewöhnlichste Form ist das sogenannte „Einstellen" von Vieh, das darin besteht, daß der Jude den Bauern Viehstücke in der Regel gegen 5prozentige Verzinsung des vereinbarten Werths der Thiere zur Benutzung überläßt. Dieser Werth wird stets höher angenommen, als der wirkliche Werth; waren die Thiere jung, dann läßt sie der Jude dem Bauern, bis sie gehörig zum Zug eingewöhnt und herangewachsen sind, um sie ihm dann unter irgend einem Vorwand zu nehmen und andere, geringwerthigere in den Stall zu setzen, die ebenfalls wieder zu einem höheren als dem wirklichen Werth angenommen werden müssen. Waren es Kühe, so gehört dem Juden das erste Kalb ganz, von jedem folgenden die Hälfte. Waren die Thiere recht mager und herabgekommen, und der Bauer hat sie einigermaßen herangefüttert, dann nimmt sie der Jude und setzt andere an die Stelle; das verändert die Rechnung jederzeit, und der Bauer, der nie eine Aufschreibung macht (!), wird in der Zinsenberechnung gehörig übers Ohr gehauen. Häufig ist der Bauer nicht in der Lage den Zins zu bezahlen. Dann läßt der Jude denselben zu einer ansehnlichen Höhe anwachsen unter Berechnung von Zinseszinsen, um sich endlich auf dem Wege der Zwangsversteigerung in den Besitz der gesammten Habe des Bauern zu setzen.

In Schwaben, Oberbayern und Oberfranken kommt auch jene Form des Einstellviehs manchmal in Anwendung, wonach dem Bauern nur die Milch, die Arbeitsleistung und der Dünger, dem Händler dagegen das herausgefütterte Stück Vieh verbleibt. Letzteres wird alsdann abgeholt, um den Stall mit neuem, futterbedürftigem Vieh zu versorgen.

Eine weitere Abart der Vieheinstellung soll in Franken häufig vorkommen, welche darin besteht, daß der Händler sein auf dem Markte nicht verkauftes Vieh den von ihm abhängigen Bauern, ohne oder nur gegen geringe Entschädigung bis zum nächsten Markttage in den Stall stellt. Von weiteren Mißbräuchen der Viehverleihung, indem die Mangels fester schriftlicher Abmachungen den Beleihern stets drohende Gefahr der plötzlichen Kündigung des Verhältnisses und Zurücknahme des Viehes dazu ausgebeutet wird, anderweitige ihm unvortheilhafte Geschäfte irgendwelcher Art einzugehen, kann mit Gewißheit unter Angabe einzelner Thatumstände nichts berichtet werden; die Vermuthung liegt jedoch nahe, daß jemand, der sich überhaupt aus derartigen Geschäften einen Erwerb schaffen will, nicht bei einem derselben stehen bleibt, sondern seinen Geschäftskreis auf alle mögliche Weise zu erweitern trachtet, daß sohin das Einstellvieh ein willkommenes Mittel zum Betrieb von weiteren Tausch- und Handelsgeschäften aller Art bietet und in dieser Weise auch benützt wird. Wie

bereits oben erwähnt, bedarf es gar keines besonderen Drucks seitens des Händlers, um das Geschäft zu beginnen. In Gegenden wie in Franken, wo es viel kleinere, arme Grundbesitzer giebt und dieselben nach altem Herkommen zu jedem Viehhandel einen Unterhändler beiziehen, hat derselbe für solche Art von Geschäften ein um so leichteres Spiel, als der Bauer von jeher Naturalleistungen nicht so hoch angeschlagen hat als Baargeld und die hohen Lasten des Viehleihgeschäfts deshalb leicht nimmt, ja sogar eine Wohlthat darin erblickt, weil er Vieh erhält, ohne dafür zu zahlen, dagegen die Möglichkeit vor Augen sieht, seinerzeit Geld dafür zu bekommen. Wenn auch — wie es in der Natur des Geschäfts liegt — jederzeit das bessere Vieh dem schlechteren den Platz räumen muß, so wird sich doch nicht behaupten lassen, daß dadurch die Qualität des ganzen Viehstandes einer Gegend verringert wird; im Interesse des Händlers ist es ja gelegen, Vieh auszusuchen, welches den Futterverhältnissen der Gegend entspricht und entwickelungsfähig ist, damit seiner Zeit der Gewinn rascher und höher hereinkommt. Die Hauptkunst der ganzen Mache liegt in der Berechnung beim Verkauf, worin — wie leicht begreiflich — der Händler dem Bauern jederzeit über ist.

C. Landwucher.

Von dem eigentlichen sog. Landhunger, der darin bestehen soll, daß wegen Mangel an erwerblichem Territorium bei vorkommenden Landveräußerungen unverhältnißmäßig hohe Preise gezahlt werden, die sich als Nothpreise charakterisiren würden, kann im diesrheinischen Bayern so gut wie nicht die Rede sein.

Gleichwohl muß ausgesprochen werden, daß bis in die neueste Zeit die Sucht, Land zu erwerben, das wahre Bedürfniß weit überstiegen und Preise verursacht hat, welche von vornherein einen Ertrag aus dergestalt gemachten Grunderwerbungen als ausgeschlossen betrachten lassen mußten. Von Gegenden mit anerkannt gutem Boden, von den Distrikten der Handelsgewächse, insbesondere des in Bayern so stark vertretenen Hopfenbaues gar nicht zu reden, sind wohl überall die durchschnittlichen Parzellenpreise weit über das Maß des wahren Grundwerths hinausgegangen und es hat dies um so mehr zur Spekulation mit Grund und Boden angereizt, als gleichzeitig die Preise für geschlossene größere Gutskomplexe relativ niedrig standen und für solche Güter ein Käufer, der dieselben fortzubewirthschaften beabsichtigte, nicht leicht zu finden war. Es ist längst ausgesprochen worden, daß die dermalige Krisis der Landwirthschaft ihren Hauptgrund in den zu hohen Kauf- und Uebernahmspreisen findet und man hat insbesondere den Bauern vorgeworfen, daß sie häufig wegen unüberlegten und unberechneten Grunderwerbs die Hauptschuld an ihren wenig günstigen Verhältnissen selber trügen. So richtig auch im allgemeinen alle diese Ausführungen sind, so ist dabei doch ein doppeltes Moment wohl zu berücksichtigen, was zur Erklärung und Entschuldigung dieser unwirthschaftlichen Vorkommnisse dienen mag. Fürs erste ist die Wohlthat der

Arrondirung und Feldwegregulirung der bayerischen Landwirthschaft erst in der That durch das mit Beginn dieses Jahres in Wirksamkeit getretene Flurbereinigungsgesetz zutheil geworden. Bis dahin blieb fast jedem Grundbesitzer, der seinen Betrieb in dieser Hinsicht verbessern wollte, kaum ein anderer Weg offen, als der des direkten Grunderwerbs. War dazu die Möglichkeit gegeben, so bemächtigte sich — ich möchte sagen — instinktiv auch des ordentlichen Wirthschafters die Leidenschaft, doch ja die günstige Gelegenheit zu einem in solcher Hinsicht werthvollen Erwerb eines oder mehrerer anliegenden Grundstücke nicht zu versäumen und ließ eine ruhige Berechnung des wirklichen Ertragswerths nicht mehr aufkommen; natürlich wußten die Güterhändler dieses Motiv trefflich für ihre Zwecke zu benutzen; bei der Zertrümmerung größerer Anwesen wurden mit Sachkenntniß jene Grundstücke ausgesucht, welche sich jenen der einzelnen Ortsbewohner gut anschlossen, während der Rest, bestehend aus entlegenen und weniger fruchtbaren Gründen, nebst den Wirthschaftsgebäuden zum sogenannten Hintergut vereinigt wurde. Alsdann heißt es: „den oder jenen Acker darfst du nicht auslassen, der liegt dir ja so schön an, du hast einen so bequemen Fahrweg dahin, dein ganzes Anwesen wird die Hälfte mehr werth, wenn der Acker dazu gehört" u. s. w. Und die Grundstücke gingen ab zu hohen Preisen mit Rücksicht auf die dadurch bewirkte Arrondirung und Wertherhöhung des Anwesens, dem sie nun einverleibt wurden. — Ein weiterer ebenfalls wohl zu berücksichtigender Umstand liegt darin, daß angesichts des Preisrückgangs der landwirthschaftlichen, namentlich der Ackerbauprodukte der Bauer den an sich richtigen Trieb empfand, den dadurch entstehenden Ausfall seines Einkommens durch Erzeugung größerer Quantitäten auszugleichen. Nun aber war er von jeher gewöhnt extensiv zu wirthschaften und seine eigene Arbeit nicht in Geld anzuschlagen; was Wunder also, daß er sich leicht verleiten ließ, mehr Grund zu kaufen, um darauf ohne besonderen Kostenaufwand mehr als bisher bauen zu können und auf solche Weise das Defizit in seiner Wirthschaft auszugleichen. Für die Lehren der rationellen, nach den Grundsätzen der Wissenschaft fortschreitenden Kultur ist er niemals und nirgends besonders leicht empfänglich gewesen; auch verursacht die intensivere Wirthschaft einen Kapitalaufwand, dessen Erfolg meistens nicht sofort wahrnehmbar ist, sondern regelmäßig erst im Lauf der Zeit zur Geltung kommt, und die hierbei verwendeten Kapitalien sind festgelegt und nicht wieder realisirbar, während der Erwerb von Grund und Boden eine greifbare, doch jederzeit zu verwerthende Kapitalanlage bildet! Solche Erwägungen waren jedenfalls oftmals die Veranlassung, daß der Bauer einen Grunderwerb machte, den er unter den gegebenen Verhältnissen besser unterlassen hätte. Die Sucht, Land zu erwerben, findet aber aus den beiden vorerwähnten Momenten bereits in vielen Fällen ihre richtige Erklärung. Zieht man dabei noch die Großmannssucht, welche im stolzen Bewußtsein, möglichst viel Grund zu besitzen, ihre Befriedigung findet, dann die von den Händlern für ihre Zwecke benutzte Verlockung zum Grunderwerb auf Kredit in Berücksichtigung, so wird die Erklärung der Motive des oft geradezu unbegreiflichen Jagens

und Treibens nach Grunderwerb und des dabei gemachten übermäßigen Geldaufwands wohl nicht mehr schwer fallen.

Die aus so mannigfaltigen Motiven entspringende Neigung des Kleinbauern Grund zu erwerben in Verbindung mit dem anderen Moment, daß größere und kleinere Anwesen theils in Folge der ungünstigen Zeiten und der dadurch verursachten Mißwirthschaft, theils auch in Folge von Ueberdruß der sich vergeblich abmühenden Landwirthe, die mit scheelen Blicken das genußreichere, scheinbar mühelose Leben der Stadtbewohner ins Auge faßten, oft billig feil wurden, wurde von den Güterhändlern in ausgiebigster Weise benutzt, um Gewinne zu machen, deren Höhe in der That kaum zu berechnen ist. Um nur einen von den vielen Fällen anzuführen, lasse ich einen meiner Gewährsmänner selbst reden; derselbe theilt Folgendes mit: Mir ist ein kleiner Weiler in Oberbayern bekannt, der aus drei großen Bauernhöfen, zwei Halbbauern und einigen Söldnern und Landhäuslern besteht. In diesem Weiler sind in der Zeit von etwa 15 Jahren sämmtliche Anwesen durch einen und denselben israelitischen Handelsmann zweimal gekauft, zertrümmert und verkauft worden, zuerst die großen prachtvollen Bauernhöfe, bei welcher Gelegenheit natürlich tapfer von jedem einzelnen eingekauft worden ist; dann als die Zahlungsfristen nicht eingehalten werden konnten, kam es zum Wiederverkauf und zur nochmaligen Zertrümmerung, bis schließlich die sämmtlichen Anwesensbesitzer vergantet wurden und jetzt im ganzen Ort den sämmtlichen Insassen kaum 100 Mark zur Disposition stehen, während vor dem Beginn der unseligen Verkäufe zum mindesten 100 000 Gulden sogenanntes „feierndes Geld" da war, abgesehen von den schuldenfreien Anwesen. Der betreffende Güterhändler hat aber aus diesem Dörfchen innerhalb 15 Jahren sicher den Betrag des dort „feiernden Geldes" herausgezogen, welches aus den Händen der Dorfbewohner in die Taschen des Juden übergegangen ist. —

Dieser allerdings sehr drastische Fall steht nicht vereinzelt da, die Klage über leichtsinnigen Grunderwerb zu Preisen, welche durch die Machinationen des Güterhandels zu schwindelhafter Höhe emporgeschraubt worden sind und, wenn auch in aller Form Rechtens ohne zwingende Beeinflussung bewilligt, nicht anders denn als Wuchergewinn betrachtet werden müssen, wird in allen Landestheilen von unparteiischen, sachverständigen Personen geführt und bis auf den heutigen Tag aufrecht erhalten. Die hierbei in Anwendung gebrachten Manipulationen lassen sich folgendermaßen schildern:

Nachdem in Folge der zu Ende der sechziger und Anfang der siebziger Jahre rasch eingetretenen Preissteigerung aller Liegenschaften eine Unzahl von Gütern hoher Uebernahme-, hoher Ankaufspreise, wohl auch mitunter schlechter Wirthschaft und Genußsucht halber nicht gehalten werden konnten und dem Verkauf anheimfielen, kam der Güterhandel und das Zertrümmerungsgeschäft mehr als je zuvor in Schwung. Betrieben wurden diese Geschäfte sowohl von Juden, die es jederzeit vorzüglich verstanden haben, sich das nöthige Betriebskapital zu gewinnbringenden Geschäften irgendwelcher Art rechtzeitig zu verschaffen, als auch von ihren christlichen Adepten,

welche in Bezug auf Geschäftsgewandtheit wohl hinter den Wucherjuden zurückbleiben, jedoch in Bezug auf Unlauterkeit des Charakters und Gewissenlosigkeit ihnen völlig gleich, ja vielfach tiefer zu stellen sind. Mit vollem Recht wird das Gewerbe des Güterzertümmerns oder Hofmetzgers beim Landvolk durchweg als ein anrüchiges betrachtet, wenn auch dasselbe manchmal im Interesse einer nationalökonomisch berechtigten und heilsamen Mobilisirung von Grund und Boden arbeitet, wohlgemerkt ohne jedoch diesen Zweck im Auge zu haben.

Wo aber einmal in einem Dorfe ein spekulativer Gutsverkauf mit nachfolgender Gutszertrümmerung stattgefunden hat, da folgen bald mehrere dergleichen Händel nach und zwar auf folgende Weise:

Die Güterhändler oder (wie sie sich in ihren Ausschreiben selbst nennen) die Gutskäufer sind in der Regel aufs beste davon unterrichtet, wem dieser oder jener Acker, diese oder jene Wiese am schönsten anliegt, auf welche Weise eine Waldparzelle am besten zu verwerthen ist. Die Kauflust wird bei den Interessenten in hunderterlei Formen rege gemacht, von denen die gangbarste die ist, daß man zum Grundankauf so gut wie gar kein Geld braucht, im Gegentheil wohl noch ein Darlehen zur Bestreitung der Protokollirungskosten unter scheinbar sehr günstigen Bedingungen erhält. Der Kaufschilling, in der Regel auch jetzt noch zu 5 Prozent verzinslich, darf in Fristen bezahlt werden; kann auch die erste Frist eingehalten werden, so hapert es schon oft bei der zweiten und regelmäßig bei den nachfolgenden. Nun wird unter entsprechender Provision prolongirt, bis mehrere Fristen zusammen aufgelaufen sind, und das Anwesen ist dann meist so belastet, daß es nur eines geringen Anlasses bedarf, um den Zwangsverkauf einzuleiten und es billig in die Hand zu bekommen. Ist die Manipulation mit einem Anwesen geglückt, so kommen bald mehrere an die Reihe, so lange ein Geschäft damit zu machen ist. Bei allen diesen Grundveräußerungen spielt das Fristenunwesen die Hauptrolle. Da unter dem Stand der kleinen Bauern baare Kapitalien überhaupt nicht häufig, zu jetziger Zeit aber noch seltener als sonst sind, so muß auf Kredit verkauft werden, wenn überhaupt mit Grund und Boden gehandelt werden will. Der Güterhändler weiß sich zu helfen: er verkauft auf 10 und mehr Jahresfristen, wenn nur die erste bezahlt wird. Den Kaufschilling läßt er alsdann hypothekarisch versichern (und zwar oft als Verbandhypothek auf der verkauften Parzelle und dem ganzen Anwesen des Käufers zugleich) und behält sich zu aller Vorsorge auch noch das Eigenthumsrecht am verkauften Grundstück, stipulirt auch wohl ferner, daß das Grundstück von ihm weiter verkauft werden darf, wenn eine Frist nicht eingehalten wird und die schon bezahlten Fristen von ihm nicht zurückbezahlt werden müssen, sondern ihm als Konventionalstrafe zufallen. Alle diesbezüglichen Notariatsverträge enthalten so vielerlei dem Verkäufer günstige, dem Käufer dagegen nachtheilige, von diesem nicht gehörig verstandene Klauseln, daß — namentlich bei der stets bedungenen sofortigen Fälligkeit des ganzen Kaufschillings beim Rückstand auch nur einer Frist — sehr häufig die Ausklagung der Forderung, die Beschlagnahme der erworbenen Grundstücke und ihre Zwangs-

versteigerung, damit alsdann meist auch die des ganzen Anwesens und der komplette Vermögensverfall des unglücklichen Käufers eintritt.

Bereits oben wurde erwähnt, daß in Anbetracht der momentan ungünstigen Chancen des Verkaufs von Grundwerthen als Ausweg bei unvermeidlichen Zwangsveräußerungen der Tausch von Anwesen häufig vollzogen und in wucherischer Weise ausgebeutet wird. Auf diese Weise wird ein Landwucher getrieben, der weniger augenfällig, aber gerade deshalb weit gefährlicher ist, indem er sich unvermerkt einnistet und im Moment, wo der eigentliche Güterhandel wieder flott wird, seine Opfer jederzeit holen kann und wird.

Den dabei anfallenden Wuchergewinn richtig zu berechnen, wird kaum jemand anders als der Wucherer selbst im Stande sein; denn wenn z. B. ein auf seinem Hof heruntergekommener Bauer von den Juden ohne weiteres auf ein Mühlanwesen oder ein Dorfwirthshaus von sehr fraglichem Werth versetzt wird, so läßt sich dabei nur der Werth der vertauschten Anwesen beiläufig taxiren, nicht aber der wahre Preis, um welchen der Händler ein jedes erworben und weiter veräußert hat, und der betreffende Bauer glaubt am Ende (wie der „Hans im Glück“ nach dem alten Märchen) bei dem Tausch noch ein recht gutes Geschäft gemacht zu haben.

Ueber den wirthschaftlichen Nutzeffekt derartiger Tauschgeschäfte kann ich jedoch ein praktisches Beispiel aus vielen anderen herausgreifen. Der Baumeister eines größeren Herrschaftsguts hatte sich im Laufe seiner Dienstzeit ein Vermögen von etwa 12 000 Mark zurückgelegt. Damit kaufte er von einem berüchtigten Wucherer und Güterhändler der benachbarten Stadt eine unrentable Sommerwirthschaft, deren wahrer Werth etwa 10 000 Mark betragen mochte, um den Preis von 30 000 Mark. Alsbald im Laufe des ersten Winters war der Mann nicht mehr im Stande, seinen Verpflichtungen nachzukommen; in Folge dessen nahm ihm der Händler die Wirthschaft wieder ab und verhandelte ihm, „um ihm eine Existenz zu schaffen“, ein verkommenes Bauerngut auf Sandboden auf die Weise, daß er den einfältigen Mann selbst „zur Erkundigung an Ort und Stelle“ hinschickte, woselbst diesem das Gut in den Wirthshäusern von eigens dazu aufgestellten und mit Freibier bestochenen Kreaturen des Händlers ausnehmend gelobt und als ganz vorzüglich geschildert wurde. Daraufhin machte der Baumeister das Geschäft, erwarb das Anwesen und war nach dem zweiten halben Jahr seiner Selbständigkeit den letzten Rest seines binnen 25jähriger Dienstzeit erworbenen Kapitals glücklich los, so daß er jetzt mit Frau und Töchtern bettelarm von Unterstützung lebt.

Wohl alle Versteigerungen von Grund und Boden werden in Wirthshäusern vorgenommen, und wenn dabei auch die kostenfreie Verabreichung von Getränken nicht regelmäßig vorkommt, so wird doch mit Abschluß des Geschäfts in der Regel so lange zugewartet, bis die dummen Bauern besoffen geworden sind und dadurch „Muth bekommen haben“; namentlich in Franken wird es als besonderer Uebelstand empfunden, daß die Notare im Wirthshaus bis in die späte Nacht hinein protokolliren, zu einer Zeit, wo die Leute schon nicht mehr recht wissen, was sie thun.

Ein Handel mit Forderungen aus solchen Gutskäufen, den sogenannten Güterzielern oder Zielfristen, kommt in Altbayern wenig vor, dagegen soll er in Unterfranken besonders gangbar sein und die dort wirkenden Darlehensvereine sind zu ihrem Entstehen besonders auch durch diesen Mißstand (neben manch anderem) vielfach veranlaßt worden und verwenden ihre überschüssigen Geldmittel auch jetzt hauptsächlich zum Ankauf von Zielfristen. So hat z. B. ein einziger Darlehensverein dort binnen 6 Jahren für etwa 20000 Mark Zielfristen gekauft. Der von den professionellen Güterhändlern verlangte Abzug am Strichserlös, bezüglich das Abgebot derselben war nie geringer, als 10 Prozent des ursprünglichen Strichschillings; erst seitdem der Darlehens-Kassenverein Konkurrenz macht, begnügen sie sich ausnahmsweise auch mit 8 Prozent.

Wie bereits oben bemerkt, ist der Güterhandel in letzter Zeit ins Stocken gerathen und die hier gegebenen Schilderungen des Landwuchers beziehen sich mehr auf Vorgänge aus früherer Zeit als auf die Gegenwart im engsten Sinn des Worts. Die Ursachen, warum die Gutszertrümmerungen heute nicht mehr so wie ehedem in Schwung sind, liegen aber nicht etwa darin, daß in Folge strafgesetzlicher Bestimmungen oder Zunahme von Intelligenz unter der Landbevölkerung die Güterwucherer von ihrem Geschäft abgehalten würden, sondern vielmehr darin, daß eine gewisse Unlust am Grunderwerb, ein Mangel an Zuversicht, herbeigeführt durch die fortwährenden Mißerfolge der Landwirthschaft, in immer weiteren Kreisen platzgreift. Größere Anwesen werden angesichts der niederen Grundpreise freiwillig wohl fast nie, auf dem Wege des Zwangsverkaufs seltener als sonst veräußert, letzteres deshalb, weil die Gläubiger dabei mehr riskiren, als wenn sie sich in die Lage der Zeiten fügen und den Schuldner nachsichtig behandeln. Und zum Erwerb von Grund und Boden hat die Landbevölkerung heute weit weniger die Lust und die Mittel als je zuvor; die Kapitalisten aber scheuen selbst bei den niederen Grundpreisen, welche in der That jetzt oftmals eine Kapitalanlage in Grund und Boden einer solchen in Werth-Effekten gegenüber vortheilhaft erscheinen ließen, die mit dem landwirthschaftlichen Betrieb verbundenen Opfer an Bequemlichkeit des Lebens und Betriebskapital so sehr, daß die Nachfrage ihrerseits nach Grunderwerb so gut wie nicht bemerkbar ist und die Güterpreise nicht im mindesten beeinflußt. Als Beweis für diese Angaben mag das Geschäftsresultat der bayerischen Immobiliengesellschaft dienen, welche seit 1881, als Dependenz der bayerischen Vereinsbank in München mit einem Kapital von 5 Millionen Mark gegründet zu dem Zweck, der Bank anheimgefallene Hypothekobjekte und auch andere zu billigstem Preis erworbene Landgüter in Betrieb zu setzen und weiter zu veräußern, in den 6 Jahren ihres Bestehens nur sehr geringe Geschäfte gemacht und seit ein paar Jahren kein Erträgniß geliefert hat. Sollte aber die Zeit wieder kommen, wo Grunderwerb als aussichtsvolle Spekulation betrachtet wird, so wird auch der Landwucher genau in denselben Formen wie sie oben geschildert wurden, wieder aufleben und seine Opfer in gleichem Maße finden, wie sie ihm bis vor kurzem massenhaft anheimgefallen sind.

D. Waarenwucher.

Ein größerer Umfang dieser Art des Wuchers ist in Bayern wohl nur in einzelnen Gegenden, wo viel kleine Märkte und Städte nahe beisammen liegen und der kleine Handelsmann (meist aus dem Stamme Israel) herumschachert, wahrzunehmen, d. i. in Mittel- und Unterfranken, sowie in dem nördlich der Donau liegenden Theil von Schwaben, dem sogenannten Ries. Dieser Wucher besteht sowohl darin, daß bei Darlehen zugleich Waaren zu unverhältnißmäßig hohen Preisen hingegeben werden, deren in Anrechnung gebrachter Preis sofort kapitalisirt wird, als auch hauptsächlich darin, daß den Landleuten aller mögliche Schund aufgeschwatzt und zu unverhältnißmäßigen Preisen aufgehängt wird, wozu wohl die industrielle Ueberproduktion und der das reelle Geschäft beeinträchtigende Hausirhandel das meiste beiträgt. Der Waarenwucher erstreckt sich übrigens nicht nur auf Erzeugnisse der Industrie, sondern auf landwirthschaftliche Verbrauchsartikel aller Art, wie Mehl, Fleischwaaren, Futtermittel, Hopfenpflanzen, welche letztere zu hohen Preisen auf Kredit geliefert werden u. dergl. So wird aus Mittelfranken mitgetheilt, daß für Kleie und Malzkeime ein Preis von 9 Mark für den Zentner von fahrenden Händlern auf dem Lande angesetzt wurde, während beide Artikel in der That gut und gern um 4—4½ Mark zu beziehen wären. Getreide gegen Mehl einzutauschen, ist an sehr vielen Orten üblich, wobei natürlich der Bauer weder die Umrechnung der Quantitäten und Preise beider Artikel, noch auch die Qualität des eingetauschten Mehles irgendwie zu kontrolliren im Stande ist. Auch Tausch von Schnittwaaren (Textilstoffen) gegen Naturalien wie Schmalz, Eier u. s. w. findet bei den Landkrämern statt und trägt zu deren Bereicherung auf Kosten der Landleute in doppelter Weise bei, indem einerseits die Stoffe von zweifelhafter Güte theuer berechnet, andererseits die Naturalien unter dem Marktpreis und bei niederer Gewichtsberechnung entgegengenommen werden. Der Landesproduktenhandel in Verbindung mit dem Kramhandel wirft erstaunlich hohe Prozente ab und sind die Fälle nicht selten, wo betriebsame, gewürfelte Handeltreibende durch diese Geschäftskombination in kürzester Zeit aus einer kümmerlichen Existenz zu bedeutender Wohlhabenheit gelangt sind, was nur auf Kosten ihrer einfältigen ländlichen Kunden geschehen konnte. Auch die Kreditirung von Saatgut gegen seinerzeitigen Naturalantheil am Ernteergebniß findet statt, wird aber doch wohl nur bei bereits stark verschuldeten Landwirthen mit Erfolg praktizirt.

Eine für Bayern besonders namhaft zu machende Art des Waarenwuchers stellt sich im Hopfenhandel dar. Die wirthschaftliche Bedeutung des Hopfenbaues für Bayern erhellt sofort aus der Thatsache, daß Bayern unter den europäischen Kontinentalstaaten der größte Hopfenproduzent ist und daß beispielsweise in dem einzigen Bezirksamt Pfaffenhofen in Oberbayern in einem Jahr mit hohen Hopfenpreisen (1882) die respektable Summe von 3 681 500 Mark von den Produzenten für Hopfen

erlöst wurde [1]). Der Hopfenhandel befindet sich nun vollständig in den Händen der Juden, welche nicht allein den ganzen Konjunkturgewinn aus diesem so raschen und bedeutenden Preisschwankungen unterworfenen Produkt sich zu Nutzen machen, sondern auch, um dies zu erreichen, alle möglichen Manöver anwenden, wodurch der Produzent in dem Erlös für seine Ernte beeinträchtigt, ja sogar geradezu geschädigt wird. Da die starken und häufigen Preisvariationen im Hopfenhandel, welche sich oft von Woche zu Woche ergeben, den Hopfen zu einem Spekulationsobjekt ersten Ranges machen, so ist der Hopfenhändler, gerade wie der Börsenspekulant, vor allem bemüht, den Verkaufs-Interessenten über die wahre Lage des Geschäfts im Ungewissen zu erhalten, wohl auch wissentlich falsche Nachrichten über die Marktlage zu verbreiten [2]). Der Bauer wird auf alle mögliche Weise zur Abgabe seines Produkts zu bewegen gesucht und die Händler haben sich in der Weise zu einer geschlossenen Gilde organisirt, daß sie den Handel in gewissen Bezirken förmlich monopolisirt und die gegenseitige Konkurrenz nicht zu scheuen haben. Im Gegentheil sind Fälle vorgekommen, wo einzelne Dörfer geradezu von den Händlern in Acht und Bann gethan, absichtlich während der Verkaufszeit unbesucht gelassen und auf solche Weise zur Nachgiebigkeit gezwungen wurden. Daß die Nothlage kleiner Produzenten häufig dazu benützt wird, um denselben den Hopfen theils durch vorzeitigen Verkauf auf dem Stock, theils durch Gewährung von Geldvorschüssen gegen seinerzeitigen Abzug am Erlös des Hopfens geradezu abzupressen, ist in allen Hopfengegenden ein gewöhnliches Vorkommniß. Selbstverständlich bietet der Hopfenhandel auch die schönste Gelegenheit dazu, kleine Geld- und Darlehensgeschäfte zu machen oder Güterspekulationen einzuleiten und zu betreiben, und diese Geschäfte gelangen aus leicht begreiflichen Gründen noch weit seltener als andere derartige an das Licht der Oeffentlichkeit, indem der strikte Nachweis der wucherischen Natur des Geschäfts höchst selten zu erbringen ist, und der Hopfenbauer selbst sich in vollständiger Abhängigkeit vom Händler auf Jahre hinaus befindet.

Gegen diese Uebelstände wäre das hauptsächliche Mittel in der Assoziation der Produzenten zum direkten Verkauf des Hopfens an Großhändler oder Brauer zu erblicken, wozu meines Wissens an einzelnen Orten auch bereits Versuche gemacht worden sind. Die Schwierigkeit der Durchführung derartiger Produktivassoziationen ist jedoch hier bedeutender als bei an-

---

[1]) Bei einer Anbaufläche von 1195 ha, einem Ernteertrag von 13 635,24 Zentner und einem Durchschnittspreis von 270 Mark für den Zentner.

[2]) In sehr verdienstvoller Weise ist der unter dem hohen Protektorat Seiner königl. Hoheit des Prinzen Ludwig von Bayern stehende Deutsche Hopfenbau-Verein bemüht, diesem Uebelstande entgegen zu wirken. Derselbe versendet unter seine Mitglieder gratis und portofrei Monatsberichte, welche sonst käuflich nicht zu haben sind und authentische Mittheilungen mit Namensangabe der einzelnen Berichterstatter über den Stand der Hopfengärten, deren muthmaßlichen Ertrag, die geernteten Vorräthe und die Preise des Hopfens aus allen Hopfenbaudistrikten der Welt enthalten. Der Jahresbeitrag der Vereinsmitglieder beträgt 3 Mark.

deren landwirthschaftlichen Produkten; sie besteht zunächst in der Nothwendigkeit der Beschaffung größerer Lagerräume und der öfteren Vornahme gewisser Manipulationen behufs Konservirung des Hopfens; die Lagerräume müßten an den Hauptplätzen des Hopfenhandels eingerichtet werden und bedürfen daher eines besonderen Aufsichts- und Arbeiterpersonals. Alsdann ließe sich der Verkauf des Hopfens im gegebenen Moment wohl an Großhändler gegen Baarzahlung bewerkstelligen, kaum jedoch an die direkten Konsumenten, die Brauer, da diese dem Kauf auf Kredit den Vorzug geben, was wohl auch der Grund sein mag, warum bisher so wenig Hopfen direkt von den Produzenten in die Braustätten gelangt. Immerhin scheinen jedoch die Uebelstände beim Hopfenhandel, die ich als Waarenwucher der schlimmsten Art zu bezeichnen keinen Anstand nehme, so große und für die Interessen der Hopfenbauern fühlbare zu sein, daß hier eine thatkräftige Bekämpfung des Zwischenhandels trotz der entgegenstehenden unverkennbaren Schwierigkeiten mehr als bei irgend einem anderen Zweig der Landwirthschaft am Platz wäre und nicht lange mehr unversucht bleiben sollte.

E. Allgemeine Bemerkungen.

Wo der Wucher überhaupt sein Feld findet, wird er sich wohl auf die einträglichste mit geringstem Risiko verbundene Art der Geschäftsausübung mit Vorliebe werfen, indeß auch andere Formen anzunehmen nicht scheuen, schon deshalb, weil zum beabsichtigten Hauptgewinn meist eine einzige Prozedur nicht genügt, vielmehr die Einleitung und Erweiterung des Geschäfts nur durch Anwendung verschiedener Mittel und Wege zu erreichen ist. Da der Wucherer vor allem bemüht sein muß, das Vertrauen seiner Klienten zu erlangen, so wird er bei allen größeren Manipulationen die Rolle des Hausfreunds und uneigennützigen Geschäftsführers zu spielen wissen. Ob ihm dies gelingt, hängt natürlich von den Lebensgewohnheiten und Bedürfnissen, von der augenblicklichen Vermögenslage, sowie vom ganzen Charakter des Bauern ab. Nach meinen Erfahrungen und den mir gewordenen Mittheilungen sind jedoch die Fälle, in denen eine Vereinigung aller oder mehrerer der bisher behandelten Wucherformen in der Weise stattfindet, daß der Bauer in seiner ganzen Haushaltsführung die Unabhängigkeit und freie Bewegung verloren und an den Wucherer abgetreten hat, in Altbayern äußerst selten, in Franken und Schwaben mindestens nicht häufig vorkommend. In Altbayern hat sich die Zahl derer, welche Kredit- und Landwucher treiben, theils in Folge der Gefahr der Bestrafung, theils wegen momentaner Aussichtslosigkeit des Geschäfts wesentlich vermindert, und der Vieh- und Waarenwucher war hier von jeher weniger als anderswo in Uebung. In den fränkischen Provinzen und in Schwaben ist die Bevölkerung im allgemeinen zu aufgeweckt und rührig, um sich den Wucherern so leicht völlig preiszugeben; wenn solche Fälle gleichwohl vorgekommen sind und noch vorkommen, so wurden sie hauptsächlich durch die Noth veranlaßt, der man jetzt energischer als

sonst mittels Einrichtung von Hilfsinstituten verschiedener Art, sowie durch mannigfaltige Unterweisung und Belehrung in den landwirthschaftlichen Vereinen und den damit verwandten Provinzialvereinen, sowie seitens der öffentlichen Behörden und gemeinsinniger Privatnotabilitäten beizukommen unablässig bemüht ist.

Was die Ursachen betrifft, welche der Entstehung und Ausbreitung der verschiedenen Wuchergeschäfte zu Grunde liegen, so ist nach meinem Dafürhalten auch hier ein allgemeines Urtheil über ein ganzes Land nur schwer, jedenfalls nur mit allem Vorbehalt abzugeben. Wenn der Wucher oftmals als eine Schmarotzerpflanze bildlich bezeichnet worden ist, so kann man dieses Gleichniß füglich auch dahin erweitern, daß solche Pflanzen niemals auf gesunden, sondern nur auf kranken Organismen entstehen und sich ausbreiten. Es können nun die sozialen Krankheiten, die dem Wucher den Boden schaffen, theils solche sein, welche nur dem Individuum, theils solche, welche der ganzen Gesellschaftsklasse anhaften. Zu den ersteren wäre Unwirthschaftlichkeit und Leichtsinn, sowie spezielle Unglücksfälle — zu den letzteren mangelnde Berufsbildung, wirthschaftliche Nothlage mit all den verschiedenen dabei zu berücksichtigenden Momenten wie schlechte Ernten, mangelhafte Kreditorganisation u. s. w. zu rechnen. Wo nun die gewerbsmäßigen Wucherer in geringerer Anzahl vorkommen, wie in Altbayern, da läßt sich wohl behaupten, daß die Mehrzahl von ihren Opfern aus eigenem Verschulden, in Folge von Unwirthschaftlichkeit und Leichtsinn ihnen anheimfallen, dies um so mehr, als in Altbayern, wie in der Einleitung zu dieser Darstellung schon bemerkt wurde, vorzugsweise größere Besitzer hausen, auch die großen Hypothekenbanken, die trotz allen Mängeln der Aktienbanken doch immer noch wohlfeiler und humaner kreditiren als die stillen Geschäftsleute, hier in unmittelbarer Nähe sind, endlich der Wucher hier bei weitem nicht die vielseitige Entwickelung genommen hat wie anderswo. Für Franken und Schwaben dagegen dürfte dieser Satz nicht allgemeine Geltung finden, indem dort von jeher das Wuchergewerbe nach Zahl seiner Angehörigen und nach Art seiner Ausübung mehr verbreitet war, sohin eher der Wucherer zum Bauer, als umgekehrt der Bauer zum Wucherer den Weg zu suchen veranlaßt war. Dort sind auch die Stätten des Kleinbetriebs, der oft in Zwergwirthschaft übergeht, für welche der Immobiliarkredit weniger nützen kann, dagegen der Personalkredit mehr am Platz wäre. Die Entwickelung des letzteren in Form der genossenschaftlichen Darlehensvereine ist aber in Bayern bekanntlich erst neueren Ursprungs und noch nicht allzuweit vorgeschritten.

Die wirthschaftliche Nothlage, unter der in Bayern ebenso wie anderswo die Landwirthschaft allenthalben mehr oder weniger leidet, als Ursache der Ausdehnung des Wuchers zu betrachten scheint mir wohl nicht durchaus richtig zu sein; jedenfalls würde dieser Umstand nur den Geld- und Kreditwucher und allenfalls noch den Landwucher hervorrufen können, allein dem ersteren steht die großartige Thätigkeit unserer Realkreditinstitute, theilweise auch der Darlehensvereine entgegen, dem letzteren die sprichwörtliche Zähigkeit, mit welcher der Bauer an seinem Grundbesitz hängt, dem zu Liebe er sich mehr persönliche Einschränkungen und Entbehrungen auf-

erlegt, als jeder andere Stand es zu thun fähig wäre. Ebenso sind die Nichtbenutzung des Versicherungswesens, der Mangel an Sparsamkeit, die Scheu vor Benutzung von Kreditinstituten wegen der damit verbundenen Oeffentlichkeit nicht als selbständige Ursachen des Emporkommens des Wuchers zu betrachten; nur das Zusammentreffen aller dieser Umstände wird im einen oder andern Fall die Thätigkeit des Wuchers und auch da nur nach einer bestimmten Richtung hin hervorrufen. Das Hauptgewicht bei Untersuchung der Ursachen der Wucherkrankheit scheint mir auf den Mangel an zeitgemäßer Bildung des Bauernstandes und an den Eigenthümlichkeiten des landwirthschaftlichen Gewerbes entsprechenden Krediteinrichtungen zu legen zu sein. So lange der Bauer Naturalwirthschaft treiben konnte und dem Weltverkehr nahezu vollständig entrückt war, hatte er nicht nothwendig viel Schulkenntnisse sich anzueignen, viel zu rechnen und zu berechnen, und sowohl seine Ansprüche an das Leben und dessen Genüsse, als auch die Anforderungen der Gesellschaft an ihn waren auf ein geringes Maß beschränkt. In unseren Tagen ist die Landwirthschaft ein Unternehmen geworden, welches in Folge der Weltkonkurrenz die volle geistige Kraft eines Geschäftsmanns, große Umsicht und alle möglichen Berechnungen von außerhalb der eigentlichen Betriebstechnik liegenden Faktoren des Erwerbs beansprucht, wenn es nutzbringend sein und Bestand haben soll. Nicht mehr wie ehedem genügt Fleiß in Form von höchster körperlicher Anstrengung und Sparsamkeit, welche in möglichster Beschränkung alles persönlichen und Betriebsaufwands gelegen ist, um bei der Landwirthschaft bestehen zu können. Das patriarchalische Familienleben, welches so viel zur billigen Bewirthschaftung von Grund und Boden durch die Bauernfamilien beigetragen hat, ist schon mit den erhöhten Anforderungen der Schule an die Kinder verschwunden, welche nur der Anfang von der Lostrennung der Familienglieder vom Bauernhof sind, welche weiter durch die Heeresdienstpflicht und die zentripetale Anziehungskraft des Stadtlebens befördert wird. Die Ansprüche des Lebensunterhalts der Kinder gegenüber den Eltern, der den Hof übergebenden Eltern an die Kinder, der Geschwister an den Uebernehmer des elterlichen Anwesens sowie der Dienstboten an die Herrschaft haben sich gegen früher ins ungemessene vermehrt. An Stelle der früheren Naturalabgaben sind Geldleistungen getreten und die öffentlichen Abgaben müssen pünktlich und in stets wachsendem Maße entrichtet werden. Alles das zusammen macht die finanzielle Situation des Bauern weit schwieriger als sonst und zwingt ihn möglichst nach Gelderwerb zu trachten. Dazu gehört aber unter den heutigen Verhältnissen weit mehr Bildung des Geistes und Denkvermögens, als unsere Bauern besitzen, die sich oft kaum die bescheidensten Schulkenntnisse angeeignet haben, die in ihrer Wirthschaft in der Regel gar keine Aufschreibung machen, geschweige denn je einmal eine noch so einfache Rechnung über Einnahmen und Ausgaben aufstellen. Auf diese Weise ist es erklärlich, daß imaginäre Grundpreise unbedenklich gezahlt, daß die Höfe zu Bedingungen übergeben werden, unter welchen der Uebernehmer auf die Dauer unmöglich fortwirthschaften kann, daß andrerseits Geld zu Provisionen und

Zinsen geborgt wird, welche denn doch sofort als Raub erscheinen müßten, wenn sie einer Berechnung unterstellt würden.

Andrerseits ruft aber die heutige Nothwendigkeit des Gelderwerbs, der dem Bauern durch den schlechten Absatz seiner Erzeugnisse außerordentlich erschwert wird, häufiger das Kreditbedürfniß hervor als zu den Zeiten der Naturalwirthschaft; dasselbe findet nun beim soliden Realkredit gar bald seine Grenzen; über die erste Werthhälfte des Guts hinaus belehnt keine Bank, borgt in der Regel kein solider Kapitalist; es ist dies auch der Punkt, wo der Realkredit seine Grenze hat und der Personalkredit in sein Recht tritt. Wo findet aber der Bauer bei uns Personalkredit? Mit Ausnahme einiger in dieser Hinsicht durch gute Sitte nachbarlichen Sinns bevorzugter Gegenden in Mittel- und Oberfranken, sowie der noch ziemlich beschränkten Gebiete der Kreditvereine wohl kaum noch anderswo als beim gewerbsmäßigen Geldverleiher! Der Mangel an ausreichenden, den bäuerlichen Verhältnissen angepaßten Kreditinstituten ist ganz gewiß ein Hauptbeförderungsmittel des Wuchers, und wenn diesem Mangel nicht rechtzeitig gesteuert wird, so kann es kaum anders kommen, als daß der Wucher sich mehr und mehr einschleicht trotz noch so strenger Strafgesetze, die schließlich doch mit Anwendung von List und Heimlichkeit zu umgehen sein werden. Wie fühlbar der Mangel an Baarmitteln unter unserem Landvolk ist, mag nur die eine Thatsache beweisen, daß die neuerliche Konvertirung der 4prozentigen Pfandbriefe in $3^1/_2$prozentige von der Mehrzahl der bäuerlichen Schuldner dazu benützt wurde, um eine Erhöhung des ursprünglichen Darlehenskapitals bis zum Betrag des bisher entrichteten Jahreszinses zu erlangen, so daß die effektive Zinsenlast durch die Reduktion des Zinsfußes durchaus keine Abminderung erfahren hat. Indem das unleugbare Tagesbedürfniß des Landmanns nach Baarmitteln in der richtigen Weise gedeckt wird, kann hiermit auch ein nicht zu unterschätzendes erzieherisches Motiv berücksichtigt werden: um den Bauer konkurrenzfähig zu machen und vor Wucher zu schützen, muß er mit der Art der Benützung und Ausnützung des Kapitals vertraut gemacht werden; er muß unterwiesen werden in der Kunst, sein Geld zur rechten Zeit und am rechten Ort zu verwenden, hier zu sparen, dort fruchtbringende Ausgaben nicht zu scheuen; dies wird er aber nur dann lernen, wenn ihm das Geld häufiger durch die Hand geht, als dies bei mangelhaften Krediteinrichtungen der Fall ist; die Anlage der bäuerlichen Ersparnisse bei den Sparkassen hat trotz mancher unverkennbarer Vortheile den entschiedenen Mangel, daß dadurch nur Reserve-, nicht aber Betriebskapital geschaffen und auf den Vortheil des öfteren Kapitalumsatzes gar kein Gewicht gelegt wird. Auf die Bedeutung des Kontokorrents und des Giro-Checksystems für den Landwirth ist zwar seit einiger Zeit hin und wieder in Abhandlungen über den landwirthschaftlichen Kredit hingewiesen worden, in der Praxis jedoch ist hier zu Lande noch so gut wie nichts für derartige Einrichtungen geschehen und doch haben dieselben in Schottland und Oberitalien, wo Volksbanken große Ausdehnung gewonnen haben und zumeist der Landwirthschaft dienen, sich bereits vollkommen bewährt. Die Organisation von solchen Banken, deren Filialen überall auf dem Lande vertreten sein müßten, deren hauptsächliche Eigenthümlichkeit gegenüber den

industriellen und Handelsbanken in Erweiterung der Zahlungsfristen zu suchen ist, würde die ordentlichen Bauern ebenso vor dem Wucher schützen, wie der Mangel an Personalkreditanstalten dem Wucher in die Hand arbeitet. Nach meinem Dafürhalten käme solchen Einrichtungen mit öffentlichem Charakter und Amtsverschwiegenheit auch ein im Fragebogen erwähntes Moment besonders zu statten, d. i. die übrigens nicht ganz unberechtigte Scheu des Bauern, seine Vermögenslage der Oeffentlichkeit preiszugeben. Sicher hält dieses Gefühl in vielen Fällen den Bauer von der Benützung lokaler Darlehenskassen ab; er will seine Nachbarn über seine finanzielle Lage nicht unterrichtet wissen und zieht es vor, seinen Kredit so zu decken, daß die Welt nichts davon erfährt; die Verschwiegenheit der gewerbsmäßigen Geldverleiher, die rasche Bedienung ihrer Kunden sind sicher von jeher der Ausdehnung des Wuchers in hohem Grade förderlich gewesen. —

Daß die Bauern vor Benützung größerer Bankinstitute sich scheuen, mag wohl auch indirekt zur Beförderung der Privatdarlehensgeschäfte wucherischer Art beitragen, indessen ist hier entschuldigend zu berücksichtigen, daß die Banken ihrer ganzen Verfassung gemäß für den bäuerlichen Kredit sich nicht eignen, sondern nur auf die Geschäftsverhältnisse des Handels und der Industrie zugeschnitten sind, auch in der That dem landwirthschaftlichen Gewerbe nicht viel Wohlwollen entgegen bringen. Ihnen ist — wie schon oft gesagt wurde — nur das Interesse der dividendenberechtigten Aktionäre maßgebend, welches auf Kosten der Klienten des Pfandbriefkredits möglichst begünstigt wird. Wenn z. B. von einem Pfandbriefschuldner heute noch 5 1/2 Prozent Zinsen (ohne Amortisation und Verwaltungsgebühr) verlangt werden, oder wenn ein Pfandbriefkapital zu 5 Prozent ohne Amortisation und Verwaltungsgebühr unter der Bedingung bewilligt wird, daß im Fall der Heimzahlung binnen der ersten 10 Jahre 10 Prozent, binnen der nächsten 10 Jahre 2 Prozent der ursprünglichen Darlehenssumme neben dem Kapital als Konventionalstrafe oder Rückzahlungsprovision gezahlt werden muß, so wird sogar dem über dem Bauern stehenden Landwirth eine Scheu vor Benützung solcher Kreditinstitute nicht mit Unrecht innewohnen! —

Indem ich mich auf diese kurzen Andeutungen beschränken zu sollen glaube, gestatte ich mir nur zur Motivirung der ganzen Darstellung die Bemerkung, daß die Frage, welche Ursachen dem Wucher zu Grunde liegen, in ihrer Beantwortung von der weiter folgenden, welche Mittel und Wege zur Bekämpfung des Wuchers anzuwenden wären, vielfach nicht zu trennen ist und daher hier zum Theil zusammenhängend ihre Erledigung gefunden haben dürfte.

Trotz der vielfachen Mängel unserer Einrichtungen zu Gunsten der bäuerlichen Vermögensführung, worin, wie gesagt, eine Hauptbeförderung der Wuchergeschäfte erblickt werden muß, ist zu konstatiren, daß die Mehrzahl unserer Bauern es dennoch verstanden hat, sich der Fangarme des Wuchers zu erwehren und man im ganzen und großen wohl sagen kann, daß die dem Wucher gänzlich Verfallenen meistentheils durch Liederlichkeit und unwirthschaftlichen Leichtsinn ihr Unglück selber verschuldet haben.

Daß der Wucher in einigen seiner Haupterscheinungsformen (Geld- und Kredit-, dann Landwucher) seit den letzten Jahren zurückgegangen ist, wurde bereits wiederholt angeführt und dieser Konstatirung ist hier beizufügen, daß nach der ziemlich allgemeinen Ansicht das Wuchergesetz von 1880 als die Ursache dieser erfreulichen Erscheinung betrachtet wird. Indessen kann es doch bei näherer Betrachtung der Dinge nicht entgehen, daß die Anwendung des Wuchergesetzes schon in Folge des Wortlauts der Fassung desselben eigentlich nur den Geld- und Kreditwucher empfindlich zu treffen im Stande ist, wie denn auch der Rückgang des Landwuchers bereits oben mehr der allgemeinen Lage des Grundmarkts beigemessen wurde. Als ein Mangel des Gesetzes wird bezeichnet, daß wegen der großen Latitüde in der Beurtheilung der wucherischen Geschäfte, namentlich bezüglich der Höhe des Zinsfußes (bei Pfandleihern ist derselbe verordnungsgemäß bis zu 12 Prozent jährlich zulässig), sich viele Wucherfälle der Bestrafung dennoch entziehen, wozu weiter beiträgt, daß die Beurtheilung der Frage, ob ein auffälliges Mißverhältniß zwischen Leistung und Gegenleistung besteht, in vielen Fällen die Bewucherung nicht auf direkten Beweis sich stützen kann, sondern der freien richterlichen Beurtheilung anheim fallen muß [1]).

Von kompetenter Seite aus wurde der Wunsch ausgesprochen, die strafgerichtlichen Bestimmungen auf die Fälle auszudehnen, in welchen Forderungsberechtigte eines ländlichen Anwesens aus Leichtsinn oder Bosheit (Schikane gegen die nächsten Verwandten) ihre Forderungen ohne Rücksicht auf deren Werth und Einbringlichkeit an den nächsten besten „Geschäftsmann" zu beliebigem Preise verkaufen und dadurch den schuldigen Anwesensbesitzer geradezu in die Macht des Wuchers stürzen. Die Fälle, wo ein eben großjährig gewordener Bauernsohn, manchmal sofort nach seiner Mündigkeitserklärung, sein Elterngut, obwohl es bei Schonung des zur Ausantwortung Verpflichteten vollkommen gesichert wäre, mit Nachlaß des Viertels oder der Hälfte des eingetragenen Werths an einen unberufenen Dritten zedirt und dadurch den ersten Anlaß zum Ruin des elterlichen An-

---

[1]) Ausweislich der „Ergebnisse der Zivil- und Strafrechtspflege bei den Gerichten des Königreich Bayern, herausgegeben vom königlichen Staatsministerium der Justiz", betrug die Zahl der auf Grund der §§ 301, 302, 302a bis 302d des Gesetzes vom 24. Mai 1880, betreffend den Wucher, im Königreich Bayern

im Jahre	Angeklagten	Verurtheilten	Freigesprochenen
1880	?	?	?
1881	14	8	6
1882	25	17	8
1883	20	14	6
1884	16	12	4

Nach der eingehenderen Tabelle des Berichtes für 1881 waren von den 7 wegen Wucher Verurtheilten 6 deutsche Staatsangehörige, 1 Ausländer; 6 waren katholisch, 1 protestantisch, während die israelitische Konfession unbetheiligt erscheint. Dem männlichen Geschlecht gehörten 4, dem weiblichen 3 Verurtheilte an; 3 zählten zwischen 30 und 50 Jahren, 4 über 50 Jahre, und von den 4 männlichen Wucherern war 1 Landwirth, die 3 übrigen Gewerbtreibende in selbständiger Stellung. (Unaufgeklärt bleibt aus den „Ergebnissen" für 1881, wieso auf S. 68 „8", auf S. 74 „7" wegen Wucher Verurtheilte figuriren.)

wesens bietet, kommen leider in einer immerhin beachtenswerthen Anzahl bei uns vor.

Zur Bekämpfung des Landwuchers wäre auch ein Vorschlag wohl zu berücksichtigen, welchen die jüngste Wanderversammlung bayerischer Landwirthe zu Augsburg (am 1. Juni 1886) in einer mit großer Majorität angenommenen Resolution gemacht hat, wonach der Restkaufschilling unter Berücksichtigung des wahren Grundwerths möglichst beschränkt werden soll, so zwar, daß für den Kaufschilling von Liegenschaften die Sicherung mittels Hypothekeintrag nicht weiter als bis zum Betrag der Hälfte des wahren (d. h. vertragsmäßigen) Grundwerths in Anspruch genommen werden könnte.

Ein Verbot der Landversteigerungen im Wirthshaus unter gleichzeitiger kostenfreier Verabreichung von Getränken wird wohl nur in Bezug auf letzteren Unfug, jedoch kaum vollständig durchführbar sein, da es vielfach auf dem Lande an anderweitigen, zur Abhaltung solcher Versteigerungen geeigneten Lokalitäten mangelt. Indessen könnte der hier beabsichtigte Zweck auch dadurch erreicht werden, wenn den Notaren verboten würde, die Protokollirung von Urkunden (wodurch nach bayerischem Gesetz jeder Grunderwerb erst Rechtsgiltigkeit erlangt) im Wirthshaus vorzunehmen; diese Akte könnten in einer der Würde des Beamten viel entsprechenderen Weise auf dem Standesamt des Orts oder des nächstgelegenen Orts aufgenommen werden, was den auf dem Lande nicht so zahlreichen und rasch auf einander folgenden Geschäften des Standesamts sicher keinen Abbruch thun würde.

Ebenso erscheint auch die völlige oder theilweise Unklagbarkeit von Wirthshausschulden nur als ein Mittel von zweifelhaftem Werth, da ein solches Gesetz auf andere Weise, z. B. durch Annahme von Faustpfändern, leicht zu umgehen wäre. Im allgemeinen läßt sich auch dagegen sagen, daß die im Wirthshaus auftretende Trunksucht, wenn sie auch einzelne Individuen immer und überall ruinirt hat und ruiniren wird, doch bei uns wenigstens als bedeutende Ursache des Wuchers nicht viel in Betracht zu ziehen ist und daß, wenn daraus ein Vermögensverfall sich ableitet, diesem Uebelstand auf gesetzlichem Wege kaum vorzubeugen sein wird. Am ersten wäre vielleicht noch mittels Einführung möglichst kurzer Verjährungsfristen für Wirthshausschulden zu helfen.

Dagegen ließe sich m. E. von der Verpflichtung gewerbsmäßiger Geldverleiher zur Buchführung und Offenlegung ihrer Bücher der Behörde gegenüber (eine Bestimmung, welche bei den Pfandverleihern bereits seit 1879 in Bayern in Anwendung gekommen ist) mancher Vortheil erwarten und würde die den Bauern so verlockende Geheimhaltung der Wuchergeschäfte dadurch ihre Anziehungskraft bedeutend verlieren.

Schließlich kann ich nicht umhin, die persönliche Ansicht auszusprechen, daß alle gesetzlichen Einschreitungen gegen den Wucher nicht im Stande sind, die so verschiedenartigen Erscheinungsformen dieses Uebels zu treffen und zu beseitigen, daß vielmehr eine wirksame Bekämpfung desselben der Hauptsache nach der freien Selbstbestimmung und moralischen Kraft des einzelnen, unterstützt durch die hilfreichen, menschenfreundlichen Bestrebungen

seiner Mitbürger, überlassen werden muß. Geschehen ist in dieser Richtung in Bayern bereits manches durch Gründung von Darlehens- und Vorschußvereinen, über deren dermaligen Stand die nachfolgende Uebersicht unterrichten möge.

Zur Zeit vertheilen sich die hier in Betracht kommenden landwirthschaftlichen Anstalten in Bayern folgendermaßen auf die 8 Kreise des Königreichs:

Oberbayern:
4 Vorschußvereine, System Schulze-Delitzsch,
4 Darlehenskassenvereine, System Raiffeisen,
1 Konsum-(Schlächterei-)Genossenschaft.

Niederbayern besitzt derartige Anstalten nicht.

Pfalz:
26 Vorschußvereine, System Schulze-Delitzsch u. a.,
1 Darlehnskassenverein, System Raiffeisen.

Oberpfalz und Regensburg:
Landwirthschaftliche Kreditanstalt Regensburg (Aktiengellschaft mit 204 600 Mark Kapital),
2 Darlehenskassenvereine, System Raiffeisen.

Mittelfranken:
Landwirthschaftlicher Kreditverein für Mittelfranken,
14 Vorschußvereine, System Schulze-Delitzsch,
13 Darlehnskassenvereine, System Raiffeisen,
4 Konsumvereine.

Oberfranken:
22 Vorschußvereine, Schulze-Delitzsch,
7 Darlehenskassenvereine, System Raiffeisen,
3 Konsumvereine.

Unterfranken und Aschaffenburg:
130 Darlehenskassenvereine, System Raiffeisen.

Schwaben und Neuburg:
7 Vorschußvereine, System Schulze-Delitzsch,
20 Darlehensvereine, System Raiffeisen,
2 Konsumvereine,
Der landwirthschaftliche Kreditverein Augsburg, ein eigentliches Bankgeschäft mit eigenem System, auf landwirthschaftliche Verhältnisse weniger passend.

Als eine den Entstehungsursachen des Wuchers entgegenarbeitende Anstalt muß hier auch die staatlich geleitete Landes-Hagelversicherungsanstalt angeführt werden, welche seit den drei Jahren ihres Bestehens ihren Geschäftsumfang fortwährend in erfreulichster Weise erweitert hat.

Auch steht zu hoffen, daß die Lösung der landwirthschaftlichen Kreditfrage, mit der sich die beiden letzten Wanderversammlungen bayerischer Landwirthe befaßt haben, immer mehr die öffentliche Aufmerksamkeit in landwirthschaftlichen Kreisen bei uns auf sich lenken und mit der Zeit zur Erkenntniß der Nothwendigkeit von Vervollkommnung und Ergänzung der bestehenden Krediteinrichtungen führen wird. An passenden Belehrungen in Wort und Schrift läßt man es wohl nicht fehlen, aber alle Worte bleiben gerade in dieser Angelegenheit, wo sie oftmals von den praktischen Einflüssen übertönt werden, von geringerer Bedeutung. Die Veröffentlichung der Namen der Wucherer ist meines Wissens noch nirgends erfolgt, wäre auch, gerade nachdem der Wucher als strafbares Reat gilt, in der That kaum zu bewerkstelligen, außer im Falle der ohnehin zur Oeffentlichkeit gelangenden Bestrafung eines Wucherers. Wenn vorhin gesagt wurde, daß die erfolgreiche Bekämpfung des Wuchers einerseits in der moralischen Kraft des einzelnen, andererseits in dem ihm gebotenen materiellen Beistand seiner Mitmenschen am meisten zu suchen ist, so erscheinen als die Hauptmittel, um den Kampf zu führen, wahre, praktische Volksbildung, sowie vermehrte Einrichtung und zeitgemäße Ausbildung der oben näher bezeichneten agrarischen Wohlfahrtsanstalten.

VII.

Der Wucher auf dem Lande in der bayerischen Rheinpfalz.

Bericht des Advokatanwalts Mahla in Landau.

Der Wucher auf dem Lande hat in der bayerischen Rheinpfalz seit Einführung des Reichsgesetzes vom 24. Mai 1880 an Ausdehnung abgenommen. Die Pfalz hatte die Experimente der französischen Revolutionsgesetzgebung mit durchzumachen, welche das Geld als Waare betrachtend die Höhe des Zinsfußes dem freien Uebereinkommen der Parteien überlassen hatten. Das Gesetz vom 3. September 1807 that einen Schritt zur Besserung. Es normirte den vertragsmäßigen und den gesetzlichen Zinsfuß. Aber anstatt den Wucher an sich für strafbar zu erklären, begnügte es sich damit, nur den Gewohnheitswucher mit Strafe zu bedrohen, während es im übrigen, selbst bei krassester Ueberschreitung des statuirten Zinsmaßes, lediglich zivilrechtlich eine Rückforderung der zu viel erhobenen Zinsen oder den Abzug derselben an der Kapitalforderung zuließ. Damit war das Uebel nicht an der Wurzel getroffen. Ist es an sich schon schwierig, dem Wucher auf die Spur zu kommen, so lange der Schuldner unter dem Banne des Wucherers steht, so hält es noch viel schwerer, den Thatbestand des Gewohnheitswuchers im einzelnen Falle zu ermitteln, ganz abgesehen von den zahlreichen Kontroversen, welche über den Begriff dieses Reates in der Rechtsprechung erhoben werden, z. B. ob eine Mehrheit von bewucherten Personen, oder nur eine Mehrheit von wucherischen Geschäften mit derselben Person erforderlich sei, ob die wucherische Gewohnheit nur dann angenommen werden könne, wenn die einzelnen wucherischen Handlungen innerhalb eines engen Zeitraums verübt worden, d. h. nicht durch allzulange Zwischenräume von einander getrennt seien, ob das bloße Ausbedingen wucherischer Zinsen oder die Annahme oder der Bezug derselben zur Herstellung des Begriffes des Gewohnheitswuchers erfordert werde, und viele andere Streitfragen.

So geschah es, daß unter der Herrschaft des Gesetzes von 1807 ein halbes Jahrhundert verlaufen konnte, ohne daß eine Abnahme des Wuchers

zu bemerken war. Im Gegentheil, die in den fünfziger Jahren bei den vier Bezirksgerichten der Pfalz eingeleiteten umfangreichen Wucheruntersuchungen brachten die Thatsache ans Licht, daß der Wucher seit Jahren in der schamlosesten Weise und so verderblich in der Pfalz betrieben worden war, daß z. B. die vom Oktober 1852 bis Juli 1854 ausgesprochenen Geldstrafen sich auf nicht weniger als 300 000 Gulden beliefen, von den weiteren Strafuntersuchungen, welche sehr beträchtliche Bewucherungen zum Gegenstande hatten, aber noch nicht zum Abschluß gebracht worden waren, ganz abgesehen. Es ist eine bemerkenswerthe Erscheinung, daß, gerade in der Zeit, in welcher man in der Pfalz damit beschäftigt war, mit Hilfe des, allerdings nicht vollkommenen, Wuchergesetzes vom Jahre 1807, dem Gewohnheitswucher stärker zu Leibe zu gehen und denselben zur wohlverdienten Bestrafung zu bringen, im rechtsrheinischen Deutschland und speziell in Bayern sich eine Strömung dahin ausbildete, die bis dahin bestehenden Wuchergesetze statt zeitgemäß zu reformiren und zu verschärfen, mit einem Schlage, als der Volkswohlfahrt widersprechend, abzuschaffen und zu beseitigen, und dem Darlehnsgeschäft völlig freie Bahn inbetreff des Zinsfußes zu schaffen. Durch das Einführungsgesetz zum Straf- und Polizeigesetzbuch für Bayern vom 10. November 1861 ist für die Pfalz das Gesetz vom 3. September 1807 aufgehoben worden. In Norddeutschland fielen die Wuchergesetze durch Gesetz vom 14. November 1867, „die vertragsmäßigen Zinsen betreffend", welches später Reichsgesetz wurde.

Daß die hiermit gesetzlich sanktionirte Ungebundenheit von den Wucherern, und von solchen, die es werden wollten, in weitestem Umfang ausgenutzt wurde, darf nicht verwundern.

Hatte vorher die Furcht vor Strafe da und dort noch Schranken gesetzt, so freute man sich jetzt der erlangten Wucherfreiheit zum Verderben namentlich des kleinen Mannes.

Daß dieser Zustand nicht von langer Dauer gewesen, ist ein Glück zu nennen und ist der Einsicht zu verdanken, welche angesichts der stets fühlbarer werdenden Mißstände sich in den maßgebenden Kreisen bald Bahn gebrochen hatte.

Die Fassung des Reichsgesetzes vom 24. Mai 1880 darf als eine durchaus gelungene bezeichnet werden. Daß von Aufstellung einer Schuldefinition des strafbaren Wuchers abgesehen und behufs Feststellung des Thatbestandes der gesunde Verstand des Richters und seine Erfahrung im Leben in erster Linie als maßgebend erklärt wurden, das hat in der Praxis die allerbesten Resultate herbeigeführt. Mit einer starren, unbiegsamen Definition des Reates in der Hand lassen sich jene feinen Nüancirungen viel leichter entdecken und ausnützen, welche vom Arme der Gerechtigkeit nicht mehr erreicht werden können, als wenn für die Handhabung des Gesetzes dem weisen Ermessen des Richters ein so weiter Spielraum gegeben ist, wie in dem vorliegenden Gesetze geschah. Man hat dem Richter das Vertrauen geschenkt, daß er in jedem einzelnen Falle, in sachgemäßer und verständiger Auffassung der gesammten Sachlage zur Zeit der Eingehung des Darlehnsgeschäftes oder der Gestundung, es

verstehen werde das Verhältniß der Leistung des Gläubigers zu den ihm bewilligten Vortheilen festzustellen und daß er, in richtiger Erkenntniß der maßgebenden Grundsätze des Gesetzes, den im einzelnen Falle berechtigten hohen Zinsfuß und den Wucherzins unterscheiden werde.

Der Umstand, daß die Anschauung des Richters über diese Verhältnisse von vornherein schwer zu berechnen ist, hält vielfach von der Gesetzesübertretung ab, weit mehr, als wenn es blos auf die buchstäbliche Auslegung des Gesetzes anzukommen hätte. In unendlich vielen Fällen wird der Wucherer, welcher vorsichtiger Weise vor oder selbst nach Abschluß des Geschäftes über die Gefährlichkeit desselben konsultirt, auf die Möglichkeit der verschiedenen Auffassung aufmerksam gemacht, lieber die Hände von dem Geschäft lassen, als die Gefahr mit in den Kauf nehmen.

Zu den einzelnen Fragen übergehend wird bemerkt:

ad 1. Der Geld- und Kreditwucher wird in der Pfalz immer noch, wenn auch weniger wie vordem, allenthalben sowohl mit Festsetzung zu hoher Zinsen, Provisions-, Stundungs- und Prolongationsgebühr, Konventionalstrafe, wie auch durch Vorabzug an der Kapitalsumme und durch Zahlung in minderwerthiger Waare an Stelle des Geldes, betrieben. Wo er so recht üppig blüht, da tritt er gleichzeitig in allen diesen Formen auf. Je ärmer die Gegend, desto schamloser macht sich das Wuchergeschäft breit. Abgelegene Ortschaften und Gehöfte werden mit Geld und anderen Lebensbedürfnissen „versorgt", müssen aber die Gänge ihrer Versorger theuer zahlen. Diese sind regelmäßig von Alters her in größeren Ortschaften zahlreich ansässig und haben, um die Konkurrenz unter sich und mit anderen auszuschließen, das Land unter sich getheilt. Ein jeder besucht jeden Tag sein „Gäu", und nimmt es jedem andern kurios übel, der es unternimmt, „ihm in sein Gäu zu gehen". In „seiner" Ortschaft ist er Herr. Da vermittelt er die An- und Verkäufe von Vieh und Getreide, Futter und Grund und Boden. Häufig genug ist er selbst der einzige Verkäufer und Käufer aller dieser Artikel in den betreffenden Ortschaften. Manchmal ist das Arbeitsfeld dieser Leute auch in der Art getheilt, daß in einem Ort der eine nur in Gütern, der andere nur in Felderzeugnissen „macht", noch andere wieder das Brod, das Mehl, die Bohnen, Erbsen u. s. w. liefern und für den gewährten Kredit sich „billigen" Preis anrechnen. Die Kreide wird meistens von ihnen allein, dafür aber häufig doppelt geführt, weil der Bauer entweder zu faul oder zu einfältig ist, seine Schuldigkeit selbst zu notiren.

Ist das Sümmchen nur einmal einigermaßen angewachsen, dann bietet das Mahnverfahren, welches mit der Reichszivilgesetzgebung bei uns zum ersten Male eingeführt wurde, das bequeme Mittel, um zur Unzeit, nach einer Fehlernte, oder einem sonstigem Mißgeschick in Haus oder Familie, das Guthaben einzufordern und — da in den meisten Fällen die Widerspruchsfrist versäumt wird — auf den Grund des Exekutoriums ohne Zuthun, ja gewöhnlich ohne Wissen des Schuldners, Eintragung auf das liegenschaftliche Vermögen zu erlangen, die alsdann den Zwangsverkauf

entweder in den prozessualen Formen öffentlich, oder aber ganz im stillen an den Gläubiger selbst um den durch diesen bestimmten Preis zur Folge haben. Daß — abgesehen von der obigen Vertheilung des „Arbeitsfeldes“ — förmliche Geschäftsverbindungen zum Betriebe des Wuchers bestehen, ist nicht bekannt. Sicher aber und durch Beispiele zu belegen ist, daß man, so weit nur selbst nichts eingebüßt wird, bestrebt ist, wo immer möglich, dem Geschäftsfreunde die Hasen in die Küche zu jagen.

Erwähnung verdient hier noch die Thätigkeit der Makler auf dem Lande, welche sich vielfach, sei es einzeln, sei es vereint, benützen lassen, um die Machinationen des Wucherers zu fördern. Da wird, um den Glauben an die Richtigkeit des Kaufgebotes zu befestigen, gleich nachher ein oder eine Mehrzahl von Maklern geschickt, die, anscheinend von dem in Rede stehenden Geschäfte gar nicht unterrichtet, so zu sagen eigenen Namens ein viel geringeres Gebot legen und dadurch den Bauern „weich“ machen u. s. w.

Von Klagen über Mißbrauch der Wechselfähigkeit auf dem Lande ist in der Pfalz nicht viel zu berichten. Es müßte denn sein, daß der häufig vorkommende Fall Erwähnung verdiente, daß junge Leute mit einigem Vermögen, die zum Militär eingezogen sind und in den Städten mehr Geld brauchen, als ihnen momentan zu Gebote steht, schon vielfach solches nur gegen wechselmäßige Verpflichtung erlangen konnten und dann nach erlangter Volljährigkeit oder erreichtem Vermögensbesitz unnachsichtlich zur Zahlung u. s. w. genöthigt wurden.

Allein, in solchen Fällen hat der Wucher angesichts der heutigen Gesetzgebung über den Urkundenprozeß in einem sorgfältig abgefaßten Schuldscheine ein nicht minder wirksames Mittel gegen den Schuldner in der Hand als im Wechsel, um seine unsauberen Geschäfte zu befriedigen.

Zur Beschränkung der allgemeinen Wechselfähigkeit besteht hier zu Lande ein Bedürfniß nicht. Pünktliche Einhaltung des einmal gesteckten Zahlungszieles ist für Gläubiger wie Schuldner eine wahre Wohlthat. Die Wechselverbindlichkeit fördert diese Einhaltung. Es besteht kein Grund, eine Einrichtung, die sich als nützlich bewährt hat, blos aus dem Grunde zu beseitigen, weil sie im einzelnen Falle mißbraucht wurde und Schaden gebracht hat.

ad 2. Der Viehwucher hat in den letzten Jahren gleichfalls an Ausdehnung abgenommen. Er bewegt sich im wesentlichen in ähnlicher Form wie nach obiger Schilderung der Geldwucher. Da die Anschaffung und der Verkauf von Vieh für den Bauern ein unabweisliches und oft wiederkehrendes Bedürfniß ist, so bildet der Viehhandel so recht eigentlich die Domäne des Wuchers.

Der Umsatz in Vieh wird fast ausschließlich durch sog. Handelsleute vermittelt, entweder in der Art, daß der Handelsmann selbst als Verkäufer, oder so, daß er mindestens als Schmußer thätig ist. Oeffentliche Viehmärkte sind zeitlich wie räumlich zu selten, als daß der Zwischen-

handel entbehrlich wäre. Ihre Mehrung und sachentsprechende Organisation würde vielem Unfug vorbeugen. Daß aber zur Zeit der Zwischenhändler von seiner Ueberlegenheit über den Bauern in der Kapitalkraft sowohl wie in der Kenntniß des Viehes den ausgiebigsten Gebrauch macht, ist begreiflich. Das Viehleihgeschäft wird jetzt seltener betrieben als früher. In der Regel wird ein trächtiges Rind eingestellt „bis es zu dritt steht". Bei der Abtheilung zieht der Handelsmann den Anschlagspreis und die Hälfte des Erlöses aus den Kälbern, und schreibt, wenn's gut geht, dem Bauern noch etwas gut für den Mehrwerth des eingestellten Thieres. Das wäre nicht so schlimm für den Bauern, wenn er das Geschäft glatt abmachen könnte. Aber dem ist nicht so; er ist von jetzt ab Schuldner seines Wohlthäters und muß dies mit den zahlreichen Uebervortheilungen zahlen, die seine Abhängigkeit im Gefolge hat. Daß derartige Händel schriftlich gemacht werden, bildet die Regel. Das Schlimme ist nur, daß das Schriftliche nicht dem Bauern, sondern dem Handelsmann eingehändigt wird, so daß im Streitfalle der erstere gewöhnlich ohne Beweis ist, namentlich über die Höhe des Anschlagspreises u. s. w.

Solche Viehleihgeschäfte werden — ist nur ein Anknüpfungspunkt einmal gefunden — aufgedrungen oder durch allerlei Vorspiegelungen dem Bauern so plausibel gemacht, daß er schließlich, wenn auch in seinen Gedanken nur probeweise, darauf eingeht. Daß diese Geschäfte zur Verschlechterung des Viehbestandes im Lande beigetragen hätten, kann nicht behauptet werden. Im Gegentheil, das Lehnvieh ist, weil von Haus aus im Interesse des kundigen Verleihers schon gut ausgewählt, gewöhnlich besser im Nutzen und in der Entwickelung als das vom armen Bauern selbst gezogene oder im Kauf und gar im Tausch erworbene. Daß der arme Mann, wenn er sich in Tauschhändel einläßt, in der Regel nichts besseres erhält, als was er hergiebt, ist bekannte Thatsache. Durch solche Tauschgeschäfte erleidet der Viehbestand, nicht sowohl im allgemeinen, als vielmehr der Viehbestand einer gewissen Klasse der Einwohner dieser Gegend, namentlich der ärmeren, in Abhängigkeit von gewissenlosen Handelsleuten stehenden, oftmals Einbuße.

ad 3 besteht kein Anlaß über den sog. Landhunger zu klagen. Der Bauer setzt zwar einen gewissen Stolz hinein, Schulden zu haben für Güterzieler; es gilt als gutes Zeichen für den Wirthschaftsbetrieb, bei öffentlichen Versteigerungen als Ansteigerer zu erscheinen, auch sonst von Zeit zu Zeit ein Stück Land zu erwerben. Da stets auf Kredit versteigert wird, auch im übrigen das Gütergeschäft regelmäßig nicht gegen baar sich vollzieht, so hat derjenige, welcher Güter erwirbt, der Regel nach auch Schulden. Aber übertrieben wird der Gütererwerb nicht; und so kommt auch der Wucher in dieser Sparte wesentlich nur da auf, wo es gelungen ist, sei es den Handel mit dem Bauern auf baar abzuschließen, oder aber verfallene Zieler mittels Zession zu erwerben und die Fälligkeit der Schuld zu den bekannten Manipulationen: Zwangskauf oder Verkauf u. s. w. zu mißbrauchen. Zu unangemessenen Preisen wird nur da gekauft, wo Handelsgewächse — Wein, Hopfen, Tabak u. dgl. gebaut werden. Da

verlockt eine gute Ernte zu unbedachten Händeln und bringt die folgende Fehlernte oft zu spät erst zum Bewußtsein.

Daß bei Versteigerungen unzulässige Mittel der Beeinflussung angewandt, durch Freihalten u. s. w. die Steigerer stimulirt werden, läßt sich nicht behaupten. Ebenso wenig tritt besonders der in Frage 3 erwähnte Mißbrauch der Versteigerungsprotokolle auf.

ad 4. Der Waarenwucher, z. B. durch Ausbeutung der Kreditirung von Saatgut, Lebensmitteln und sonstigen Waaren, kommt zwar vor, kann aber als besonders bemerkenswerth nicht bezeichnet werden.

ad 5. Eine Vereinigung der aufgeführten Wucherformen ist überall da festzustellen, wo das Feld für die Entwickelung derselben frei ist. Es kommen Fälle vor, in welchen es dem Wucherer gelungen ist, sich förmlich zum Herrn und Gebieter des Bauern zu machen, wo dieser ohne die Zustimmung des ersteren sich wirthschaftlich zu regen und zu bewegen nicht mehr im Stande ist und willenlos alle Rechtshandlungen vorschreiben läßt, die ihn zum sicheren Verderben, den anderen aber zum erstrebten Vortheil führen. Daß unter solchen Umständen alles „unterschrieben" und bewilligt wird, was der Herr begehrt und als unverfänglich darzustellen weiß, braucht nicht zu verwundern.

ad 6. Als Ursachen aller dieser Formen kann betrachtet werden: die Unwirthschaftlichkeit des einzelnen und mangelhafte Berufsbildung, in gewissen Fällen auch wirthschaftliche Nothlage, Leichtsinn, schlechte Ernten, Unglücksfälle, verbunden mit dem Mangel an Vorsorge gegen dieselben, wie Unterlassen der Feuer-, Vieh-, Hagel- und Lebensversicherung, Mangel an ausreichenden Kreditinstituten, insbesondere solchen, welche dem Personalkredit aufzuhelfen vermöchten, sowie insbesondere Scheu vor der mit Benützung der bestehenden Kreditinstitute verbundenen Oeffentlichkeit. Daß dem Wucher nur liederliche, unwirthschaftliche Personen verfallen, kann nicht behauptet werden. Er macht sich auch an brave, tüchtige Menschen, die, sei es durch Unglück oder durch Unüberlegtheit, ihm nur einmal den kleinen Finger gereicht haben, oder auf listige Weise in sein Garn gebracht sind.

ad 7. Das Wuchergesetz vom 24. Mai 1880 hat seit seinem Bestehen schon recht gute Erfolge gehabt. Wie schon Eingangs erwähnt, muß im allgemeinen eine Abnahme der Wucherfälle konstatirt werden. Die Krankheit scheint auch an Intensivität verloren zu haben. Es sind wenigstens in den letzten Jahren Bewucherungen von so unglaublicher Raffinirtheit und Grausamkeit wie früher nicht bekannt geworden. Zur Verhütung des Wuchers sowie zu seiner Entlarvung wären gesetzliche Vorschriften, welche den Verkehr mit Pfandleihanstalten, mit Geldvermittelungs-Büreaus u. s. w. betreffen, insbesondere die Inhaber zur Buchführung und Offenlegung der Bücher gegenüber der Behörde verpflichten, allerdings empfehlenswerth.

Auch dürfte es zweckmäßig erscheinen, die Einklagbarkeit von Wirthshausschulden auf ein kleineres Maß als das bisherige zu beschränken, insbesondere die Verjährungsfristen dafür auf das kürzeste zu bemessen.

Als besonders wirksame Mittel, womit dem Wucher auf dem Lande entgegenzutreten ist, können bezeichnet werden: Verbreitung von Darlehnskassen und Anlehnung derselben an größere Geldinstitute, Benützung der Sparkassen als Kreditinstitute, Thätigkeit der Konsumvereine, spezielle Vereine gegen den Wucher, oder zur billigen Vieh- und Saatbeschaffung, Einrichtung von Versicherungsanstalten gegen Schäden am Viehstande, Einwirkung zur Vermehrung der Wirthschaftlichkeit und Verminderung der Fallstricke des Wuchers durch die landwirthschaftlichen Vereine, Veröffentlichung der Namen bestrafter Wucherer und Warnung vor denselben.



VIII.

Der Wucher im preußischen Saargebiete.

Von E. K. Knebel, Landrath in Beckingen a. d. S.

A. Gebiet.

In dem preußischen Saargebiete überwiegt der Kleingrundbesitz. Einige Rittergüter und wenige geschlossene Höfe üben keinen Einfluß auf den Charakter der Besitzvertheilung. Die durchschnittliche Größe des einzelnen Besitzes einschließlich desjenigen der Gemeinden beträgt etwa 5 ha. Die Vertheilung des Grundbesitzes ist so mannigfaltig, daß auch die Mehrzahl der Arbeiter und Taglöhner eine oder mehrere Parzellen ihr Eigen nennt. Die einzelnen landwirthschaftlich bewirthschafteten Parzellen desselben Eigenthümers liegen in Folge der fränkischen Agrarentwicklung über den Bann der Gemeinde weit auseinandergestreut und sind im Durchschnitt kaum je 12 a groß.

Das Klima ist nicht ungünstig, der Boden sehr verschieden. Während auf dem linken Saarufer ein kräftiger, steifer Kalkboden sich findet, sind rechts der Saar leichtere Bodenarten, Sand, Lehm, verwitterter Schiefer und Grauwacke vertreten. Das ganze Gebiet ist von Wiesenthälern durchzogen, welche zum Theil der Verbesserung noch recht bedürftig sind. Der Betrieb des Ackerbaues leidet unter der Bodenzersplitterung und läßt viel zu wünschen übrig. Der Viehzucht wird in jüngerer Zeit größere Aufmerksamkeit zugewandt, doch ist auch sie von der erreichbaren Höhe noch weit entfernt.

Neben dem Ackerbau gewährt Bergbau und Industrie Gelegenheit zu Verdienst. Der großartige Betrieb der saarbrücker Kohlengruben, welcher etwa 26 000 Bergleute beschäftigt, zieht Arbeitskräfte bis zu einer Entfernung von 40 Kilometern an sich. Die Bergleute behalten meist den Wohnsitz in der Heimathsgemeinde bei, sind während der Wochentage in Schlafhäusern an der Arbeitsstelle untergebracht und kehren für die Sonntage in Zwischenräumen von einer, zwei oder drei Wochen nach Hause zurück.

Der Kohlenreichthum hat eine mächtige aufstrebende Industrie ins Leben gerufen, deren Werkstätten sich über den größeren Theil des Gebietes ausgebreitet haben. Werke, welche über 1000 Arbeiter beschäftigen, sind keineswegs selten und finden sich bis zu 40 Kilometer von Saarbrücken entfernt. Sie saugen ebenfalls die Arbeiter aus fremden Wohnplätzen an, wenn auch nicht in Umkreisen von so bedeutendem Radius, wie der staatliche Bergbau.

Die ländliche Bevölkerung des Gebietes ist daher mit industriellen Arbeitern gemischt. Vielfach ist das Haupt der Familie auswärts in Arbeit, während der kleine Ackerbau von den weiblichen und unerwachsenen Familiengliedern besorgt wird. In andern Fällen suchen nur die überschüssigen männlichen Arbeitskräfte industriellen Verdienst, die Ackerwirthschaft bleibt dann der Vereinigungspunkt für die Familie, so lange die Söhne sich nicht verheirathen.

Trotzdem viele Arbeiter ihren Wohnsitz nicht am Orte der Beschäftigung haben, verdichtet sich mit zunehmender Nähe der großen Arbeitsstätten die Bevölkerung und mindert sich die Bedeutung des Ackerbaues. Ganz verschwindet aber die Vereinigung von Ackerbau und Arbeit in derselben Familie auch dort nicht, sie ist charakteristisch für die Saargegend.

Dieses ganze Gebiet, welches die Kreise Saarbrücken, Ottweiler, St. Wendel, Saarlouis, Merzig und einen Theil der Kreise Saarburg und Trier umfaßt, hat trotz seiner nicht ungünstigen Verhältnisse unter Wucher im weiteren Sinne zu leiden, wenn auch in verschiedenem Grade: mit zunehmender Nähe der Arbeitsstätten, größerer Dichtigkeit der Bevölkerung und vorwiegender Bedeutung des Arbeitsverdienstes nimmt der Wucher ab und tritt am verderblichsten in den ländlichen Theilen auf. Hiermit dürfte es zusammenhängen, daß die Hauptherde des Wuchers nicht im Herzen des Gebietes, der Gegend von Saarbrücken, sondern an dessen Grenzen zu suchen sind.

B. Umfang des Wuchers.

Nur selten sind die Kleinbauern in der Lage, ihre Geschäfte ohne fremde Hilfe zu führen, sie können in vielen Fällen einen Vermittler nicht entbehren. Es ist dies zwar auch auf mangelnde geistige Schulung, größtentheils aber auf die Eigenthümlichkeiten des Kleinbesitzes zurückzuführen und macht sich nach drei Richtungen hin geltend, nämlich bei der Befriedigung des Kreditbedürfnisses, bei dem Eigenthumsübergang von Grundstücken und bei dem Handel mit Vieh.

Der Landmann bedarf häufig fremden Geldes. Bei Erbtheilungen sind selbst in Gegenden, wo die Grundstücke zertheilt zu werden pflegen, schon wegen der Gebäude Baarabfindungen unumgänglich. Nothwendige Herstellungs- oder Neubauten, Verluste an unversichertem Vieh, alle Wirthschaftsverbesserungen, ohne welche der Wettbewerb vielleicht nicht aufrecht

zu erhalten wäre, bedingen immer wieder Baaraufwendungen. Ein käuflich werdendes zur Abrundung unentbehrliches Grundstück zwingt zu unerwartetem Ankaufe, weil es sonst dauernd in andere Hände übergehen könnte. Auch die Kindererziehung, die Abfindung selbständig sich machender Kinder und vieles andere bedingen ein Geldbedürfniß. Nur ganz ausnahmsweise hat der Landwirth das in diesen Fällen erforderliche Kapital verfügbar, er muß dasselbe daher anleihen und von seinen laufenden Einnahmen allmählich abtragen. Nun sind Rentner oder Kapitalbesitzer, welche die hypothekarische Anlegung namhafter Summen jeder andern vorziehen, nicht selten. Da aber die durchschnittliche Bedarfssumme im Verhältniß zu der Größe des Besitzes stehen muß, so handelt es sich bei dem Kleinbauern nicht um namhafte Beträge, sondern das Einzelbedürfniß erreicht nur einige hundert Mark. Immerhin ist die Summe im Verhältniß zu seiner Jahreseinnahme zu hoch, als daß er sie in eine Jahresrechnung einfügen könnte, sie bildet für ihn ein Kapital, das nur im Verlaufe mehrerer Jahre aufgebracht werden kann. Andererseits ist dem Rentner oder Kapitalbesitzer der Betrag zu niedrig, um überhaupt als eine Kapitalanlage oder gar als eine wünschenswerthe angesehen zu werden. Abgesehen von den außer Verhältniß stehenden Kosten der Hypothekenbestellung, welche schließlich der Schuldner zu tragen haben würde, scheut der Kapitalist auch vor der lästigen Zersplitterung seiner Anlagen in viele kleine Pöstchen zurück. Und noch weniger ist er geneigt, solche Darlehen auf Handschein gegen Bürgschaft zu gewähren, weil dann zu der durch die Vielheit der Anlagen hervorgerufenen Arbeitslast noch die ständige Aufsicht über die Zahlfähigkeit sowohl der Schuldner als der Bürgen hinzutreten müßte.

Oeffentliche Kassen, welche sich die Befriedigung des unabweisbar vorhandenen Bedürfnisses kleiner Darlehen für den kleinen Mann zur eigentlichen Aufgabe machen, bestehen nur wenige. Die Raiffeisenschen Kassen haben das nicht zu bestreitende Verdienst, daß sie dieses Ziel anstrebten. Sie sind aber aus später zu erörternden Gründen vereinzelt geblieben und auch nicht geeignet, die endgiltige Lösung der Frage herbeizuführen. Die Kreissparkassen mögen vielfach den guten Willen gehabt haben, auch dem kleinen Manne zu dienen, erfüllen aber nur in seltenen Fällen diese Aufgabe.

Die Thatsache, daß ein Kreditbedürfniß vorliegt, zu dessen Befriedigung es an einer geeigneten Einrichtung fehlt, hat den gewerbsmäßigen Geldverleiher ins Leben gerufen. Dieser hat die Lücke in dem Wirthschaftssystem erkannt und nutzt sie aus, natürlich zu seinem Vortheile. Für ihn ist die Gewährung von Darlehen keineswegs eine Kapitalanlage, sondern er betrachtet das Vorstrecken und Wiedereintreiben von Geld ganz gleich jeder andern gewerblichen Vermittelung, bei welcher sich nicht allein das Betriebskapital verzinsen, sondern auch die Arbeit und das Risiko durch einen Uebergewinn über den landesüblichen Zinsfuß bezahlt machen muß. Sein ganzes Bestreben geht naturgemäß dahin, diesen Gewinn möglichst hoch hinaufzuschrauben.

Trotzdem erscheint er den Kleinbauern bei dem Mangel jeglicher

andern Gelegenheit zu kleinen Anleihen als ein Retter in der Noth und fast alle kommen mit der Zeit zu ihm in Geschäftsverbindung.

Es kann dies auch ohne ihr Zuthun und sogar gegen ihren Willen geschehen durch das allgemein üblich gewordene Verfahren bei Veräußerung von Grundstücken. Baare Bezahlung des gesammten Kaufpreises eines Grundstückes erfolgt fast nie. Die Bedingung, daß der gesammte Kauf- oder Steigpreis in einem und demselben Termine fällig sein solle, würde denselben unverhältnißmäßig herabdrücken, da sie die größere Zahl der Erwerbslustigen, von denen keiner das Geld vorräthig hat, die aber alle dasselbe allmählich einsparen zu können hoffen, abschreckt. Je stärker die Abzahlungsfristen vermehrt und hinausgeschoben werden, um so größer wird auch der Mitbewerb und um so höher der erzielte Preis. Eine Versteigerung von Grundstücken, bei welcher solche Abzahlungsfristen nicht gewährt würden, ist fast undenkbar geworden. Ueblich sind fünf bis sechs Jahrestermine, doch kommt auch noch erheblich weitere Ausdehnung vor.

Die Veräußerung hat aber fast nie den Zweck einer Geldanlage, sie wird vielmehr betrieben, weil der Veräußerer verziehen will oder einer Summe Geldes bedarf, welche dem ungefähren Werthe der Grundstücke gleichkommt. Ihm ist daher mit den Terminen durchaus nicht gedient, er muß den ganzen Betrag sofort baar erhalten. Aus diesem Grunde überträgt er alle gegen die Erwerber ihm zustehenden Forderungsrechte für eine zu vereinbarende Gesammtabfindung an einen Handelsmann. Die Grundstückserwerber werden sämmtlich Schuldner des Handelsmannes, auch wenn sie bis dahin sorgfältig von ihm sich fernzuhalten bestrebt waren.

Sollten aber auch einzelne ihm weder für ein Darlehen, noch für Grundeigenthum Geld schulden, so bringt sie der Viehhandel mit ihm zusammen. Mehr, als man vorauszusetzen pflegt, ist der Kleinbauer bei Viehwechseln der Hilfe bedürftig.

Er hat mit der Schwierigkeit zu kämpfen, daß durch Art und Umfang der Wirthschaft ein nach Arbeitsfähigkeit, Preis, Trächtigkeitsstadium u. s. w. bestimmt geartetes Thier bedingt wird. Wo gerade ein solches verkäuflich steht, welches seinem Bedürfnisse entspricht, ist ihm unbekannt. Zu reisen ist er nicht in der Lage und den örtlich nächsten Markt kann er nicht abwarten. Der Handelsmann aber kennt seine Verlegenheit, kommt zu ihm und bietet ihm ein gerade seinen Verhältnissen entsprechendes Thier zu einem nicht übertrieben erscheinenden Preise an. Er wird umsomehr zugreifen, als seine Beurtheilung des Alters, der Gesundheit, der Milchergiebigkeit, Trächtigkeit des Thieres eine höchst unsichere ist, während er dem Handelsmann längere Bekanntschaft mit den Eigenschaften des Kaufgegenstandes und einen gewaltigen Scharfblick zutraut. Bei ihm sucht er Schutz gegen die Uebervortheilung, die er von seinesgleichen erwartet und am meisten fürchtet. Den Rath des Händlers würde er auch dann einholen, wenn sein nächster Nachbar ein ihm durchaus passendes Thier verkaufen wollte, und er ausnahmsweise in der glücklichen Lage wäre, die Kaufsumme baar erlegen zu können.

Es wird demnach erklärlich sein, daß die Handelsleute den Viehhandel ebenso monopolisiren konnten, wie vermöge der Kauf- und Steigpreis-

Zessionen der gesammte Verkehr mit Grundstücken durch ihre Hände geht. Daß zu Uebertragungen von Vieh oder Grundstücken eine Vermittelung nicht entbehrt werden könne, ist in die allgemeine Anschauung übergegangen. Ebenso wie der Schmied oder Stellmacher wird auch der Handelsmann für ein unentbehrliches Glied des wirthschaftlichen Lebens gehalten.

Wenn vorstehend nur von Landwirthen die Rede ist, so begreift doch die Schilderung überall die Industriearbeiter, unter denen die Bergleute mitverstanden werden, in sich, da diese zumeist etwas Ackerbau treiben, ähnliche Geldbedürfnisse und ebenfalls keine verfügbaren Mittel haben. Sie erweisen sich widerstandsfähiger, weil sie ihre höheren Geldeinnahmen in regelmäßigen, kurzen Fristen und ziemlich gleichmäßigem Betrage beziehen. Ihr Beruf und die in hohem Grade anerkennenswerthe Fürsorge der Arbeitgeber für geistiges und körperliches Wohl, Disziplin und Aufsicht giebt ihnen einen gewissen Halt, dessen der Kleinbauer entbehrt. Hie und da gewähren die Knappschafts- und Fabrikkassen auch Vorschüsse. Leider wird diese Möglichkeit, weil sie nicht auf die Einkommensverhältnisse und Neigungen der Arbeiter zugeschnitten ist, zu wenig benutzt. Vor und nach kommen auch diese in irgendwelche Geschäftsbeziehungen zu den Handelsleuten.

Obgleich es vornehmlich diese Händler sind, welche des wucherischen Treibens beschuldigt werden müssen, so können doch weder die Mehrzahl ihrer Geschäfte als wucherische, noch auch die Mehrzahl ihrer Kunden als Bewucherte gelten. Der Reiz, übermäßigen Gewinn zu nehmen, ist mit Rücksicht auf die Natur der Geschäfte und auf die Ungewandtheit der Kunden für sie ein überaus großer. Sie wissen aber genau, wen sie vor sich haben: der Einsichtige und Geldkräftige wird im ganzen reell bedient; andre, welche frühe genug zu der Einsicht gelangen, daß sie übervortheilt werden und sich auf abschüssiger Bahn befinden, veräußern einen Theil ihres Grundvermögens, um sich wieder frei und unabhängig zu stellen; die an Charakter, Geist und Geldmittel Schwächern aber verfallen dem Verderben.

Die Handelsleute pflegen in der Kreisstadt oder wenigstens einem Flecken zu mehreren zusammen zu wohnen; jeder hat seinen bestimmten, ziemlich genau abgegrenzten Landstrich, den er vorzugsweise bearbeitet. Dies schließt nicht aus, daß sie einzelne Geschäfte übernehmen, welche ihnen aus dem Gebiete eines Mitbewerbers angetragen werden. Kommt es aber dieserhalb zu einem Streite, so tritt der dem Gebiete fremde Handelsmann stets vor dem andern zurück. Der Oeffentlichkeit werden solche Meinungsverschiedenheiten vorenthalten.

Meist haben diese Leute sich aus ganz ärmlichen Verhältnissen hervorgearbeitet; ihre Schulbildung geht selten über die elementare hinaus und ihre Buchführung, welche die ausgedehntesten und verwickeltsten Geschäfte in sich begreift, ist so ursprünglich wie möglich, für den Uneingeweihten ganz unverständlich. Tag für Tag sieht man sie mit ihren Einspännern die Straßen passiren, manchmal auf Entfernungen von 30—40 Kilometern. Vortrefflich verstehen sie es, neue Gebiete zu erobern. Als ihrem Treiben im Kreise Merzig scharf entgegen getreten wurde, verlegten

die Regsamsten sofort ihr Thätigkeitsfeld in den Kreis Saarlouis und über diesen hinaus in den Kreis Saarbrücken.

Zahlenmäßig den Umfang des Wuchers festzustellen ist nicht möglich. Schon die vielen Fälle, in denen der Uebervortheilte noch rechtzeitig sich loskauft, werden sorgfältig verheimlicht und sind nicht zu ermitteln. Aber auch der gänzliche Ruin findet den endlichen Abschluß meist in einem Privatakte. Dem Bewucherten wird vorgerechnet, daß seine Schuld das vorhandene Vermögen noch übersteige und als besondere Rücksicht ihm ein Geringes, etwa das Eigenthum an dem seinem vollen Werthe nach hypothekarisch belastet bleibenden Wohnhäuschen zugestanden.

Wenn auf Zahlen auch verzichtet werden muß, so ist doch festzustellen:

1) Dem Angriffe des Wuchers ist die gesammte kleinere Bevölkerung ausgesetzt;
2) geschädigt werden von demselben in geringerem Maße die vorwiegenden Arbeiteransiedelungen, stärker die gemischten Orte, in sehr erheblichem Umfange die rein ländliche Bevölkerung;
3) es erliegt dem Wucher jahraus jahrein eine beträchtliche Zahl von Existenzen in fast allen Theilen des Gebietes.

C. Formen des Wuchers.

Fast niemals besteht der Wucher in der Ausbedingung übermäßiger Zinsen und nur ausnahmsweise wenn auch nicht selten darin, daß bei dem einzelnen Geschäfte ein nachweisbarer unverhältnißmäßiger Vortheil vereinbart wird. In den meisten Fällen wird die angeknüpfte Geschäftsverbindung nicht zu einer alsbaldigen Lösung durch Zahlung geführt, sondern benutzt, um in bereitwilligster Weise immer neue, häufig wirthschaftlich überflüssige und aufgedrängte, in sich verkürzenden Zwischenräumen abgeschlossene Geschäfte zu machen, stets mit Kreditgewährung, daher auch immer verlockend, aber auch regelmäßig mit Gewinn auf der einen, Verlust auf der andern Seite. Das wird so lange fortgesetzt, bis schließlich bei der Abrechnung noch Uebervortheilungen, vor allem in der Art der Zinsenberechnung und im Auslassen von Guthaben des Schuldners vorkommen.

Von den drei Arten der Geschäfte, mit Geld, Grundstücken und Vieh, ist die erstgenannte die einfachste und bietet am wenigsten Gelegenheit zu wucherischem Mißbrauche. Immerhin kommt es vor, daß unverhältnißmäßige Provisionen (in einem Falle 24 Mark zur Erlangung von 120 Mark, in einem andern 60 Mark für ein Darlehen von 300 Mark, in einem dritten 150 Mark für ein solches von 600 Mark) in der Weise vorbehalten werden, daß die Provision zum Darlehen hinzugerechnet und ein Schuldschein über die höhere Summe (144 bez. 360 bez. 750 Mk.) ausgestellt wird. Oft erfolgt auch die Auszahlung des Geldes erst längere

Zeit nach Ausstellung des Schuldscheines. Dann werden wegen der Zahlung Bedenken erhoben, deren Beseitigung stets einen Abzug kostet, ebenso wie auch bei der Rückzahlung jede Prolongation an angeblichen Kosten, Zinsen, Reisen u. s. w. einen Zuschlag zu der ursprünglichen Schuld oder auch eine Zinserhöhung mit sich bringt.

Ein Mißbrauch der Wechselfähigkeit ist nicht üblich, weil der Handelsmann nicht eine Lösung des Geschäftes durch Zahlung, sondern im Gegentheile die Hineinziehung und Verwicklung in immer mehr und neue Geschäfte anstrebt. Er betrachtet die Gelddarlehne keineswegs als Hauptgeschäft, sondern vorwiegend als Mittel zum Zweck. Wird er um ein solches angegangen von jemand, mit dem er noch nicht in Geschäftsverbindung steht, oder wird ein solches wiederholt von ihm verlangt, so macht er zur Bedingung, daß gleichzeitig ein Geschäft, je nach der Höhe des Darlehns in Vieh oder Grundstücken mit ihm gemacht werde, „damit er doch auch etwas verdiene".

Sein wichtigstes Gebiet ist zweifellos der Umschlag in Grund und Boden. Möglichst in jedem von ihm bearbeiteten Orte hat er einen Spion, meist Menschen, die er schon soweit um ihr Vermögen gebracht hat, daß er nur den Strick zuzuziehen braucht, um sie gänzlich zu verderben. Der Spion berichtet über die unscheinbarsten Vorgänge, welche die Schuldner des Handelsmannes berühren; seine Mittheilungen über ein Geldbedürfniß oder die Absicht, Land zu veräußern oder anzukaufen sind doppelt willkommen, wenn sie eine bis dahin unabhängige Persönlichkeit betreffen, und werden in diesem Falle besonders belohnt.

Grundstücke, die begehrt werden, sucht der Handelsmann vorweg zu kaufen, um sie mit Vortheil wieder loszuschlagen und dabei den Käufer, der die volle Kaufsumme nicht zahlen kann oder dem klargemacht wird, daß es in seinem Interesse liege, einen Theil des Kaufpreises stehen zu lassen, künftig auch als Schuldner in die Bücher zu bekommen.

Handelt es sich aber um die Absicht der Veräußerung von Grundstücken, so bleibt dem Eigenthümer gar keine Wahl: wenn dieselben an Werth kommen sollen, muß er die Vermittelung des Handelsmannes in Anspruch nehmen. Dieser findet von selbst sich schon ein und es wird verabredet, daß eine Versteigerung statthaben und den Ansteigerern vier, fünf, sechs ja sogar zehn oder zwölf Jahresabzahlungsziele gewährt werden sollen. Der Handelsmann hat alle geschäftlichen Vorbereitungen zu treffen, die Versteigerung zu leiten und übernimmt von vornherein als Zessionar die sämmtlichen gegen die Ansteigerer erwachsenden Forderungen. Hierfür hat er zunächst das Aufgeld mit 5—10 Prozent und außerdem eine Provision von nochmals 2—15 Prozent der Steigsumme zu beanspruchen.

Ist der Versteigerer schon in seiner Hand, so wird häufig weiter bedungen, daß er eine Konventionalstrafe zu zahlen habe, wenn aus irgend einem Grunde die Versteigerung an dem in Aussicht genommenen Termine nicht stattfinden sollte.

In mehreren festgestellten Fällen betrugen

a. bei einem Werthgegenstande von 3900 Mark das Aufgeld 5 Proz.,

die Provision 15 Proz. = 780 Mark und die Konventionalstrafe 780 Mark.

b. bei einem Werthgegenstand von 9000 Mark das Aufgeld $6^{2}/_{3}$, die Provision 6 Prozent = 1140 Mark und die Konventionalstrafe 375 Mark[1]); später zwischen denselben Kontrahenten bei einem Werthobjekte von 11000 Mark das Aufgeld $6^{2}/_{3}$ Prozent, die Provision 8 Prozent = 1603 Mark, die Konventionalstrafe 300 Mark.

c. bei einem Werthgegenstand von 1500 Mark das Aufgeld $7^{2}/_{3}$ Prozent, die Provision 6 Prozent = 205 Mark, die Konventionalstrafe 510 Mark;

d. bei einem Werthgegenstande von 4000 Mark wurde eine Provision von $11^{1}/_{2}$ Prozent und eine dreijährige Zinsvergütung, die Konventionalstrafe auf 460 Mark verabredet.

Die Versteigerung selbst, welche im Wirthshaus stattfindet, gestaltet sich zur wüsten Orgie. Bier, Schnaps und Zigarren, natürlich der denkbar schlechtesten Qualität, werden jedem Anwesenden frei verabreicht. Eine immer größere Zahl von solchen findet sich ein, die sich gütlich thun wollen. Auch Weiber fehlen nicht; sie sind die ersten, deren geröthete Gesichter und verglaste Augen die Wirkungen des Getränkes verrathen[2]). Immer mehr werden die Leidenschaften angefacht. Der Ansteigerer, welchem der erste Zuschlag ertheilt ist, erhält einen Blumenstrauß. Bei dem Bieten wird diesem ein Brödchen, jenem eine Zigarre zugeworfen mit der Aufforderung, ein Gebot zu thun. Sogar eine Flasche Wein oder ein Päckchen Zigarren werden versprochen, wenn der Gegenstand es lohnt. Die Helfershelfer des Handelsmannes sind bestellt; ein Wink von ihm genügt, um sie zum Bieten zu veranlassen; selbst der Ausrufer hilft aus, wenn eine Stockung eintritt, indem er ein höheres Gebot ruft, das er gehört zu haben vorgiebt. Die erhitzten Gemüther, denen die Vorzüge des Grundstückes in das hellste Licht gestellt werden, lassen sich zu immer weiteren Geboten hinreißen, und es ergeben sich schließlich Preise, welche ganz außer Verhältniß zu dem Ertragswerthe der Grundstücke stehen.

Früher ging das widerwärtige Schauspiel des Traktaments, durch welches die Ansteigerer in der Vollkraft ihrer Sinne geschmälert werden sollen, während der Versteigerung vor sich. Wiederholte Verbote hatten nur die Folge, daß dieser sogenannte „Weinkauf“ vor den Beginn der Versteigerung verlegt wurde, so daß diese ein angetrunkenes Publikum

---

1) In diesem Falle kam die Versteigerung des Werthgegenstandes von 9000 M. nicht zur Ausführung und schrieb der Handelsmann dem Eigenthümer

die Provision mit	540	Mark
das Aufgeld	600	„
die Konventionalstrafe	375	„
zusammen	1515	„

zur Last.

2) In dem armen Grenzorte Lauterbach hatte bei einer Versteigerung der Vermittler eine Rechnung von 249 Mark für Glühwein und ähnliche erhitzende Getränke zu bezahlen.

vorfand. Wo nicht gerade besondere Aufsicht geübt wurde, verlängerte sich die Kneiperei wieder in die Versteigerung hinein, bis das Uebermaß ein neues Verbot hervorrief. Erst in allerjüngster Zeit ist es den vereinten Bemühungen der Behörden und des Vereins gegen den Wucher im Saargebiet gelungen, den „Weinkauf“ während und auch vor der Versteigerung ganz zu beseitigen. Es wird aber fortdauernder Aufmerksamkeit bedürfen, damit dieser abscheuliche Mißbrauch sich nicht wieder einschleiche.

Durch denselben sind, ohne daß ein eigentlicher Landhunger besteht, die Preise der Grundstücke in dem ganzen Gebiete auf eine ungesunde Höhe hinaufgeschraubt, über deren Unverhältnißmäßigkeit man sich auch nicht durch den augenblicklichen, auf ganz anderen, allgemeineren Ursachen beruhenden Rückgang täuschen lassen darf. Die Erwerber können auch heute noch aus dem Ertrage kaum die Zinsen, geschweige denn die Abtragungsziele decken, so daß der Handelsmann leichtes Spiel mit ihnen hat.

Schon eine einzelne Erwerbung kann fortdauernde Verlegenheiten im Gefolge haben, die große Zahl der Erwerber aber macht das Feld für den Wucher ausgezeichnet geeignet.

Ausschlachtungen von Gütern sind selten wegen der geringen Zahl geschlossener Güter. Kommen sie aber vor, dann bringen sie den Händlern reichen Gewinn. Im Kreise Saarlouis hat derselbe Handelsmann während eines zehnjährigen Zeitraumes 4 Güter mit einem Gesammtflächenraum von 249 Hektaren für 378 000 Mark angekauft und fast unmittelbar nach der Erwerbung in Parzellen für 549 000 Mark wieder veräußert. Zwei der Güter lagen in Gemeinden, welche im Verhältnisse zu ihrer Einwohnerzahl genügendes Areal besitzen, und die Ansteigerer waren durchweg kleine Leute, die sich durch den hohen Erwerbspreis jährliche, für einen erheblichen Theil von ihnen unerschwingliche Zubußen auferlegt haben. Unaufhaltsam treiben sie dem Wucher in die Arme.

Unter andre Gesichtspunkte, als der Verkehr mit Grundstücken, fällt der Handel mit Vieh, welchem eine gewisse Berechtigung nicht abgesprochen werden kann. Die Erscheinung, daß nur ein ganz kleiner Bruchtheil der hiesigen Landwirthe im Stande ist, selbst auf dem Markte, wo er die ausgedehnteste Wahl findet, ohne Vermittlung des Handelsmannes zu kaufen, ist auf dessen Mißtrauen gegen sich selbst sowohl als gegen den Veräußerer zurückzuführen. Er glaubt das Alter, die Gesundheit, Milchergiebigkeit, Trächtigkeit nicht mit Sicherheit bestimmen zu können, traut dagegen dem Handelsmann in allen diesen Richtungen eine über die Wirklichkeit hinausgehende Schärfe des Blickes zu. Von jedem Verkäufer aber ist er überzeugt, daß dessen ganzes Bestreben auf seine Uebervortheilung gerichtet sei, und schon die Besorgniß hiervor läßt ihn selbst vor einer erheblichen Kommissionsgebühr nicht zurückschrecken. Auch wird weder von allen Viehhändlern, noch von den wucherischen Viehhändlern in allen Fällen gewuchert. Der Einfältige allerdings wird gar oft betrogen und belogen; das Alter der Kuh wird um viele Jahre zu gering angegeben, nachdem die Jahresringe an den Hörnern abgefeilt sind; sie soll frischmelkig sein, während sie schon vor 5 Monaten gekalbt hat; das Pferd, das äußerlich gut gefüttert ist und gesund und fehlerfrei sein soll, leidet in Wirklichkeit

an einem geheimen Fehler. Oft läßt der Ankäufer die 42 tägige Garantiefrist verstreichen, ohne Klage zu erheben, weil er sich wiederholt beschwichtigen läßt, oder weil es ihm zu umständlich ist, an einem Werktage 2—3 Stunden weit zum Amtsgerichte zu gehen. Meist wird er daran gehindert durch allerlei Vorspiegelungen des Verkäufers. Dieser will für ihn ein anderes, weit besseres Pferd im Auge haben. In den ersten Tagen kann er es nicht bringen, weil der jetzige Besitzer dasselbe noch braucht; nach drei Wochen führt er das Thier vor, das vielleicht besser aussieht, aber nicht brauchbar ist. Der Handelsmann verspricht wieder ein andres Pferd zu bringen. Man wird uneins und die 42 tägige Frist zur Anstellung der Klage wegen des ersten Thieres ist abgelaufen.

Der durch Schulden vom Händler schon Abhängige ist ihm ganz preisgegeben und ihm wird die einzige Kuh in demselben Jahre zwei-, dreimal und öfter gegen seine Absicht gewechselt. Ist an ihm noch etwas zu verdienen, dann steckt der Wucher in der Häufigkeit des Umschlages; mit jedem Tauschgeschäft wird die alte Schuld etwas höher, ohne daß der Besitzer sich bewußt wird, daß ihn die täglich gewonnene Milch außer dem Futter und dem ersten Kaufpreise nebst Zinsen auch noch den wiederholten Tauschzuschlagspreis kostet. An jedem Tage, an welchem die Kuh gemolken wird, macht er eine kleine Schuld bei seinem Händler, von der er nichts weiß. Ein solcher Mann erhält oft nach einem gewissen Zeitablaufe seine ursprüngliche Kuh wieder, hat aber für die Händel mittlerweile seine Schuld um hunderte von Mark erhöht.

Hat er nichts mehr zuzusetzen, so wird jedes ihm wider Willen neu eingestellte Stück bei gleicher Werthanrechnung der Qualität nach geringer. Es hat dieses außerordentlich häufige Verfahren den übelsten Einfluß im öffentlichen Interesse, indem es den gesammten Viehschlag herunterdrückt. Die geringwerthigsten Thiere, die anderwärts der Schlachtbank verfallen würden, sind dem Händler ein wichtiges Mittel zu seinem Zwecke. Weithin werden sie aufgesucht und eingeführt. So lange als nur möglich müssen sie Kälber liefern, elende Thiere, welche alle Bestrebungen zur Verbesserung der Nachzucht vereiteln.

Will ein Bäuerlein bei dem Viehhandel sich wehren, so wird ihm mit durchschlagendem Erfolge mittels des Viehprozesses entgegengetreten. Hilft die Drohung mit einem solchen nicht, dann werden unnöthige Kosten verursacht: Termine über Termine werden herbeigeführt, sachverständige Gutachten beantragt, als Gutachter weit entfernt wohnende Personen herangezogen, kurz der Rechtsstreit solange verschleppt und vertheuert, bis dem Kleinbauern die unerbittliche Thatsache sich offenbart, daß seine Geldmittel denjenigen des Gegners nicht gewachsen sind. Wohl oder übel muß er sich jedem Vergleiche anbequemen, der ihm aufgedrungen wird. In welchem Maße diese Rechtsstreitigkeiten schikanösen Charakter tragen, zeigte sich, nachdem die landwirthschaftliche Lokalabtheilung Merzig Anfang 1885 beschlossen hatte, für die in dieser Weise bedrängten Landleute die Führung und die Kosten der Rechtsstreitigkeiten zu übernehmen. Einzelne derselben wurden mit Erfolg durchgeführt, der weitaus größere Theil durch Zurücknahme der Klage seitens des Handelsmannes erledigt und schon

seit Beginn 1886 ist der Viehprozeß, der früher die Amtsgerichte stetig beschäftigte, fast verschwunden.

An das sonstige Viehgeschäft reiht sich auch die Viehleihe, welche nur in ganz herabgekommenen Verhältnissen Platz findet. Die Formen derselben sind sehr verschieden. Meist werden Kühe verliehen, seltener Schafe und Ziegen, in vereinzelten Fällen Rinder. Die Kuh wird dem Anleiher nur manchmal zur Nutzung eingestellt, der sie dann ebensolange nach dem Kalben halten darf, als er sie vor dem Kalben (also bei dem geringsten Milchertrage) hatte. Das inzwischen erzielte Kalb wird im Alter von 14 Tagen zum Vortheil des Verleihers verkauft. Am häufigsten wird die Kuh vor dem Verleihen taxirt. Sie ist schon fast abgemolken und liefert nur mehr wenig Milch. Nach dem Kalben wird sie verkauft und die beiden Kontrahenten theilen den Mehrerlös, den Kuh und Kalb über den Taxwerth der ersteren erzielt haben. Ziegen werden gegen 5 Mark Miethe pro Jahr verliehen und Schafe gegen die Wollnutzung. Geht ein geliehenes Stück Vieh ein, so hat meist der Anleiher den Schaden zu tragen. Die Verträge werden von den Händlern selbst deutlicher in der Sache als in der Form abgefaßt, wie das nachfolgende, amtlich festgestellte Beispiel zeigen mag:

Lehensschein.

Zwischen den beiden Parteien, Namens X einerseits und Y andrerseits wurde heute ein Kauf abgeredet und fest geschlossen, zwar unter folgenden Bedingungen:

1) X giebt dem Y eine frische Kuh mit ihrem eignen Kalbe in den Stall auf die halbe Zucht vor den Preis von sechzig Thaler oder einhundertachtzig Mark; was erzogen wird, haben wir gemeinschaftlich und was nicht erzogen wird, gehört mir allein.

2) Dafür hat Y besagte Kuh mit Kalb gut zu füttern und zu verpflegen auf seine Kosten. X behält sich vor, diese Kuh zu verkaufen nach seinem Belieben und wenn dieselbe verkauft wird, sind vor mich einhundertachtzig Mark allein mein, was dieselbe mehr im Werthe hat, haben wir gemeinschaftlich zu theilen. Dieselbe ist von Farbe fahlroth, aufgeworfene Hörner. Dieser Schein ist in duplo ausgefertigt und jeder sein Exemplar zu sich gezogen und von beiden Parteien unterschrieben. Sollte dem Vieh einen Schaden zukommen, so verpflichtet sich ein jeder die Hälfte des Schadens zu ersetzen. So geschehen zu Z.

X. Y.

Die rechtlichen Formen, deren der Wucher mit Vorliebe sich bedient, werden sich aus einer Darstellung des typischen Verlaufes einer Bewucherung erkennen und beurtheilen lassen, an die sich dann ergänzungsweise die Erwähnung einiger besonders häufig mißbrauchter Rechtsgeschäfte anzuschließen hätte.

Nachdem der Landmann mit oder ohne Zuthun der Spione durch Darlehn oder Grunderwerb oder Viehhandel Schuldner des Handelsmannes geworden ist, erhält er wiederholt dessen freundschaftliche Besuche. Es wird ihm angedeutet, daß er sich der Fälligkeit halber keine Sorgen zu

machen brauche. Die Besprechung der Wirthschaftsbedürfnisse ergiebt mancherlei Wünsche und der Geschäftsfreund hat gerade ein Grundstück oder ein Thier an der Hand, welches besonders gut passen würde. Da für die Zahlung langer Ausstand gewährt wird, kommt der Handel bald zustande. Kleine Forderungen, die dem Landmann gegen Dritte zustehen, können ja zedirt werden und als Abschlagszahlungen gelten. Gleichzeitig drücken auch noch einige Verpflichtungen und der Handelsmann ist freundschaftlichst bereit, auch diese zu begleichen. Mittlerweile ist dem Landmann, der kein Buch führt und mit der Zinsenberechnung erst recht sich nicht zu helfen weiß, die Uebersicht über den Gesammtbetrag seiner Schuld verloren gegangen. Wohl hat er wiederholt den schüchternen Wunsch ausgedrückt, daß eine Abrechnung stattfinden möge. Hierzu findet er aber seinen Gegenpart nicht besonders geneigt und dringlich zu werden wagt er nicht, weil er immerhin weiß, daß er den Ueberschuß seiner Verpflichtungen über sein Guthaben augenblicklich nicht zu decken vermag. Der Handelsmann fängt jetzt schon an, kleine Schulden des andern an dritter Stelle ohne Auftrag zu bezahlen. Eine Abwehr dagegen giebt es nicht, da bewiesen werden müßte, daß ein Schaden aus der Zahlung erwachsen wäre. Nun tritt unerwartet das Bedürfniß der Anschaffung eines Pferdes oder einer Kuh heran. Das Thier kann nur durch den Geschäftsfreund beschafft werden, denn in jedem andern Falle würde dieser seine Forderungen rücksichtslos geltend machen. Das beschaffte Pferd ist aber durchaus den Preis, der dafür berechnet wird, nicht werth. Es kommt zu lebhaften Auseinandersetzungen und der Schuldner rafft sich zu dem Entschlusse auf, der Sache ein Ende zu machen. Dies kann nur durch Veräußerung einiger Grundstücke geschehen. Der Handelsmann, der auch jetzt noch der genauen Abrechnung aus dem Wege zu gehen weiß, giebt den annähernden Betrag der Schuld an und bezeichnet die Grundstücke, welche zur Deckung ausreichen würden. Selbstredend kann nur ihm, der die Kundschaft im ganzen Dorfe hat, die Versteigerung gegen Aufgeld und Provision und event. unter Konventionalstrafe für den Fall des Nichtzustandekommens — meist notariell — übertragen werden. Je nach der geistigen Beschaffenheit des Veräußerers wird die Konventionalstrafe zu weiterem Gewinne ausgebeutet oder die Versteigerung wirklich abgehalten. Letzternfalls folgt dann endlich die erste Abrechnung. Das Drama ist damit in einen seiner Knotenpunkte getreten.

Bei der Abrechnung wird Wucher getrieben in einer Weise, die sich kaum kontrolliren läßt. Der Handelsmann hat für alles exekutorische Titel oder mindestens schriftliche Anerkenntnisse, der Schuldner kann die einzelnen Posten nicht mit Bestimmtheit bestreiten, dagegen hat er über seine Zahlungen zum Theil keine Quittungen, zum Theil sind sie so allgemein gehalten, daß sich gar nicht ersehen läßt, auf welche Schuld die Zahlung erfolgt ist, ob sie auf die Hauptsumme, ob auf die Zinsen gelten soll. Andre Quittungen sind verloren oder vom Handelsmann zerrissen worden [1]).

[1]) Letzteres geschieht nicht selten; fragt man, warum der Landmann sich keine neue Quittung habe geben lassen, so lautet die regelmäßige Antwort: „Ich hatte den Muth nicht, da ich die Schuld nicht ausbezahlen konnte."

Dieser bringt für sich Zinsen von 6 Prozent und Zinseszinsen in Ansatz, während die Gegenposten nicht verzinst werden. Auch finden Additionsfehler statt, die der Schuldner nicht nachkontrolliren kann, die auch später niemand mehr aufdeckt, denn falls die Abrechnung zustande kommt, werden alle früheren Notizen, Scheine und Quittungen vernichtet.

Das Ergebniß der Abrechnung aber läuft ganz regelmäßig darauf hinaus, daß die Steigpreise zur Deckung der Verpflichtungen nicht ausreichen und ein Schuldbetrag übrig bleibt. Dem Schuldner, der gehofft hatte sich frei zu machen, ist dies auffallend und er wehrt sich nach Kräften, kann aber gegen den geschäftsgewandten Gegner nicht aufkommen. Er wird ins Wirthshaus geschleppt, wo ein wohlunterrichteter Helfershelfer unter dem Anscheine der Unparteilichkeit zum Abschlusse drängt, auch vielleicht von dem Rechnungsergebnisse etwas abzieht, um so die Parteien einig zu machen, der aber auch, wenn die Abrechnung nicht zustande kommt, als Zeuge für etwa nicht schriftlich vorliegende Zugeständnisse des Unerfahrenen später dienen kann.

Ist dieser mürbe geworden, dann wird er zum Notar geführt, vor welchem er die ihm abgerungene Rechnung wahrhält oder auch bekennt, daß er diejenige Summe, welche den Schluß der Rechnung bildete, als „baares Darlehn" erhalten habe.

Auf der Grundlage der neu verbrieften Schuld beginnt das alte Spiel genau in der frühern Weise, nur mit dem Unterschiede, daß der Gläubiger sich schon weiter in Haus und Familie eingenistet und der Schuldner durch die gemachten Erfahrungen an Selbstvertrauen Einbuße erlitten hat. Er wird jetzt wohl auch mit Schuldposten belastet, welche in der ersten Abrechnung bereits einbegriffen waren. Braucht er Geld, so steht ihm solches, solange sein Grundvermögen ausreicht, stets zu Diensten, nur muß er das Darlehn amtlich beurkunden lassen. Dies erfordert Vorbereitungen und er erhält eine sofortige Abschlagszahlung gegen Schuldschein, deren Betrag nach Ausstellung des Notarialaktes in Abzug gebracht wird, ohne daß der Schuldschein zurückgegeben wird. Bäumt er endlich sich auf, da er die Ungebührlichkeiten durchfühlt, so greift der Wucherer zur Drohung mit dem Rechtsstreite.

Es ist eine der traurigsten Thatsachen, daß dann die Rechtsordnung zum Schutze des kleinen Mannes nicht ausreicht und die Bevölkerung vor nichts so sehr zurückscheut als vor dem Rechtsstreite mit einem Handelsmann.

Die Führung des Rechtsstreites kostet Geld und schon zu dessen Beginn ist ein gewisser Baarbetrag erforderlich. Denn selbst die Erlangung des Armenrechts gelingt im günstigsten Falle dem unbewanderten Landbewohner erst, nachdem er Reisen gemacht, sich Raths erholt und noch Schriftstücke hat aufsetzen lassen. Daß aber sein Entschluß, gerichtlich vorzugehen, gerade in eine Zeit trifft, wo er von Geldmitteln am allermeisten entblößt ist, dafür sorgt schon sein Gegner, der auch fest darauf rechnen kann, daß die übrigen Handelsleute in diesem Stadium jegliches Geschäft verweigern. Nur mit Ueberwindung von Schwierigkeiten, denen er meist nicht gewachsen ist, vermag der Uebervortheilte in den Rechts-

streit einzutreten. Ihn schreckt aber auch die Erfahrung ab, daß der Wucherer aus Prozessen fast immer als Sieger hervorgeht. Derselbe hat mit den stärksten Waffen sich gerüstet. Außer dem exekutorischen Notarialakte ist als Titel ganz besonders beliebt das freiwillige Urtheil. In einem Augenblick besonderer Verlegenheit veranlaßt der Wucherer den Klienten, mit ihm vor dem Richter zu erscheinen und seine Uebereinstimmung wegen einer Schuld oder vermeintlichen Schuld zu beurkunden. Diesen beweiskräftigen Vorlagen hat der Bewucherte nichts entgegenzusetzen als mündliche Angaben oder höchstens einige anfechtbare Privaturkunden. Die Gegenpartei kennt alle Winkelzüge der Prozeßführung und wendet sie an. Nach Mittheilung eines auf diesem Gebiete besonders erfahrenen Amtsrichters ist es eine stehende Erscheinung, daß derartige Zivilprozesse stets mit der Auferlegung des Parteieides an den Wucherer endigen, nie durch Eideszuschiebung an den Schuldner. Zu diesem Zwecke wird beispielsweise der Grund der Klage, etwa ein Vertrag, durch die Vernehmung der „zufällig“ anwesenden Frau oder des Sohnes wahrscheinlich gemacht, und wenn dieser Beweis als genügend nicht anerkannt wird, beantragt der Kläger, zu dessen Ergänzung zum Parteieid zugelassen zu werden.

Hat er mit allen diesen Mitteln den Rechtsstreit gewonnen oder die Zurückziehung der aussichtslos gewordenen Klage veranlaßt, dann ist jeglicher Widerstand gebrochen und es beginnt die Liquidation des Geschäftes, an welchem durch Hineinstecken von Geld nichts mehr zu verdienen ist. Der letzte Aufzug wird mit einer Erhöhung des Schuldenbestandes eingeleitet, welchen jetzt ohne Geldopfer zu erzielen nicht schwierig ist. Auf den unbeweglichen Vermögenstheilen lasten noch Restkaufschillinge, die dem Handelsmann ein Privileg gewähren. Er bringt den höchstwerthigen, gewöhnlich das Wohnhaus, ohne jede Rücksicht auf die übrigen zwischen den Parteien schwebenden Aktiva und Passiva nur auf Grund des Privilegiums oder einer Hypothek zum Zwangsverkaufe. Der Preis, zu dem er das Haus an den Bewucherten verkauft oder versteigert hatte, war ein übermäßiger, in dem Zwangsverkaufe erwirbt er dasselbe zurück zu einem Gebote, das noch hinter dem wahren Werthe zurückbleibt. Ruhig läßt er sein Opfer in dem Hause wohnen, rechnet ihm natürlich Miethe an und bringt ihn erst nach einiger Zeit durch Drohung der Exmission oder ein anderes der vielen ihm zu Gebote stehenden Mittel dahin, das Haus zu dem alten überwerthigen Preise wieder anzukaufen. Von Gegenwehr ist keine Rede mehr: der Bewucherte sieht zu, wie ihm das geschnittene Korn vom Acker, das getrocknete Heu von der Wiese geholt und die Kuh in dem Stalle ohne alle Umstände vertauscht wird. Fast stumpf und gleichgiltig geworden nimmt er ein Schlußabkommen an, welches ihm dem Namen nach ein gewisses Eigenthum beläßt, sachlich aber den Handelsmann zum unbeschränkten Herrn der Vermögensrechte macht.

Es wurde schon hervorgehoben, daß die Beziehungen zu den Handelsleuten zwar nicht selten, aber doch bei weitem in der Minderzahl der Fälle dieses traurige Ende finden. Die Schilderung des Herganges war aber nöthig, einmal um die Möglichkeit zu erklären, daß der Eigenthümer eines schuldenfreien oder fast schuldenfreien Vermögens in unglaublich kurzer Zeit

ohne Verschwendung in seiner Lebensführung zum Besitzlosen herabsinkt; dann auch weil dabei die Wirkung der wichtigsten Formen und Mittel des Wuchers, die ähnlich gegen die nicht zugrunde gehenden Kunden angewandt werden, zur Erscheinung kommt, und endlich um die Gefahren darzustellen, welche über dem ganzen Stande der Kleinbesitzer schweben und das Eingreifen der öffentlichen Gewalt bedingen.

Es bleibt aber noch eine ganze Reihe von Formen und Mitteln des Wuchers zu berühren, welche hierbei nicht zur Sprache gekommen sind. Auch bei diesen wird sich ergeben, daß die Geschäfte im einzelnen durchaus nicht wucherischer Natur zu sein brauchen und erst in ihrem Zusammenhange zum Wucher werden.

a. Es wird, zumal wenn andere Gläubiger drängen, ein Darlehn in einen Kauf eingekleidet. Dem Handelsmann wird das Haus zu angemessenem Preise verkauft, dieser bezahlt einen gewissen Baarbetrag, nämlich soviel als das Darlehn ausmachen sollte. Dabei besteht die Abrede, daß der Verkäufer das Haus, in dessen Besitz er überhaupt verbleibt, in bestimmter Zeit wieder zurückkaufen soll. Es wird darauf gesehen, daß das Darlehn möglichst zur Verbesserung des Hauses benutzt wird, entweder um eine darauf lastende Hypothek zu tilgen oder um eine Reparatur vorzunehmen. Zur Zeit des Rückkaufes hat der Schuldner die nöthige Summe nicht verfügbar. Aus diesem Grunde und weil das Haus mehr werth geworden sei, wird der Rückkaufspreis erheblich höher, als der Preis, zu welchem früher dem Handelsmann verkauft wurde.

Beispielsweise:

Rückkaufspreis		5000 Mark
Der zurückverkaufende Handelsmann hatte gekauft für.	4000 Mark	
gegeben	3000 „	
bleiben auszugleichen		1000 „
Der Schuldner hat noch zu zahlen		4000 Mark

So sind 1000 Mark verdient und haben die 4000 Mark zugleich den privilegirten Rang des Kaufpreises für den Fall späterer Zwangsvollstreckung.

b. Vermögensansprüche, welche zu verfolgen dem Berechtigten die nöthige Einsicht oder die Mittel fehlen, oder deren Eintreibung dem Unerfahrenen sehr langwierig und schwierig erscheint, werden für ganz unverhältnißmäßig geringe Preise eingehandelt. Der Handelsmann verfehlt nicht, die Schwierigkeiten und die lange Dauer der Geltendmachung zu übertreiben. Eine Subhastation und ein Kollokationsvertheilungsverfahren dauern im Gebiete des französischen Rechts zusammen immer mindestens ein Jahr. Es ist vorgekommen, daß ein ungeduldiger Gläubiger seine Forderung für 50 Prozent ihres Betrages an einen Handelsmann verkaufte, der sich überzeugt hatte, daß die Forderung 14 Tage später voll zur Anweisung gelangen würde.

c. Für einen bei weitem zu geringen Baarbetrag werden ganze Vermögen oder Erbtheile verkauft. Gar häufig geschieht dies weniger aus

Nothlage, Unerfahrenheit oder Unwirthschaftlichkeit als aus unredlichen Absichten der Verkäufer, die allerdings erst aus Leichtsinn und Nothlagen hervorwachsen. Ein Ueberschuldeter, dessen Gläubiger noch keine Titel und Hypotheken haben, schlägt für sich noch ein letztes aus seinem Vermögen oder einer anerfallenen Erbschaft heraus, indem er dasselbe, ehe die Gläubiger zugreifen, einem Handelsmann verkauft oder ihm eine hohe Hypothek bestellt und oft nur einen geringen Theil des auf den vollen Werth angegebenen Kaufpreises bezw. der Hypothekensumme erhält. Hierbei erzielen dann beide Vertragschließende ungebührliche Vortheile.

Besonders häufig schleichen die Händler sich an Familienmitglieder heran, welche ihrer Militärpflicht genügen, und benutzen den Leichtsinn des jungen Mannes, um erst Vorschüsse zu geben, schließlich aber sein Erbtheil zu erwerben. Ist einmal der Keil in die Familie getrieben, dann gelingt es leicht, die übrigen rechtsunerfahrenen Familienmitglieder zu dem gleichen Geschäfte zu bewegen. Erst durch den Verein gegen den Wucher scheint der Bevölkerung bekannt geworden zu sein, daß den Miterben in solchen Fällen ein Rückkaufsrecht zusteht.

d. Die Veräußerung des Vermögens von Auswanderern kann thatsächlich nur durch die Handelsleute erfolgen. Sie zahlen aber den nach Abzug der vereinbarten Provisionen übrig bleibenden Betrag nicht voll aus, sondern halten unter dem Vorwande, daß sich noch Privilegien oder sonstige Lasten ergeben könnten, oder unter Erhebung von Zweifeln über die Auslegung des wegen der Zession abgeschlossenen Vertrages einen erheblichen Theil zurück. Gegen die spätere Herausgabe machen sie dem Ausgewanderten alle denkbaren, vielfach erfolgreichen Schwierigkeiten.

e. Das französische Recht kennt als einziges Pfandrecht an beweglichen Gegenständen nur das Faustpfand, das mit der Uebertragung des Besitzes verbunden ist. Ein Wirthschaftsinventar kann daher nicht verpfändet werden. Die Handelsleute haben einen Ausweg gefunden, indem sie das Inventar unter Zusicherung des Rückverkaufes sich verkaufen lassen, und wissen durch Geltendmachung der bevorzugten Stellung des Eigenthümers ihre Gewalt über den Verpfänder bezw. Verkäufer zu verstärken.

f. Ein Haus wird vom Handelsmann gegen Privatakt verkauft, was bisher zulässig war; der Käufer leistet eine Anzahlung und erhält eine Privatquittung, die nur den Empfang der betreffenden Geldsumme bescheinigt. Später wird der Verkauf unter Einführung der vollen Kaufsumme notariell verbrieft. Dadurch kann bei jeder Geldverlegenheit des Käufers die volle Kaufsumme, von welcher die erste Anzahlung nicht in Abzug gebracht ist, in privilegirter Weise eingetrieben werden. Der Käufer mag sehen, wie er erst durch Rechtsstreit seiner Privatquittung Geltung verschafft.

g. Mit den Zinsen einer inmitten des Jahres (meist von Martini an laufend) entstandenen Schuld wird der Schuldner vom Beginn des Jahres ab belastet.

h. Behufs Aufnahme der notariellen Urkunden wird der Notar allein von dem Handelsmann unterrichtet, der andere Vertragschließende erst zur Verlesung zugezogen. Unmöglich kann er hierbei die Tragweite der

von dem Handelsmann recht unverfänglich abgefaßten Einzelbestimmungen übersehen und erfährt erst viel später, daß er sich Verpflichtungen aufgebürdet hat, von welchen er keine Ahnung besaß.

Hiermit sind die Formen und Mittel des Wuchers keineswegs erschöpft, sie sind vielmehr so mannigfaltig, als das Verkehrsleben, und nützen die äußersten Schlupfwinkel des Gesetzes aus. Es sollten nur die am häufigsten sich wiederholenden bezeichnet werden und bleibt noch hervorzuheben, daß ein eigentlicher Waarenwucher nicht vorkommt. Wohl stehen die Preise der täglichen Bedarfswaaren für die kleinen Leute unmäßig hoch. Es findet dies aber seine Erklärung darin, daß die Bevölkerung durch die jetzigen Zustände zu einer unglaublichen Borgwirthschaft verführt worden ist, und daß der Krämer bei der durch die Handelsleute herbeigeführten Flüssigkeit des Besitzthumes seine vielen Verluste durch Preisaufschlag decken muß.

D. Ursachen des Wuchers.

In der Kleinheit des Einzelbesitzes hat der Wucher den Boden gefunden, auf welchem er so üppig gedeihen und in alle Verhältnisse sich einwurzeln konnte. Die vom Kleinbauern erzielten Naturalerträge sind so gering, daß sie zum Unterhalt der Familie und des Stalles gerade hinreichen und zum Verkaufe gar wenig übrig bleibt. Geht etwas Geld für ein Kalb, Butter, Stroh, Gemüse oder geleisteten Tagelohn ein, so wird es von bereits fälligen Forderungen oder von unabweisbaren Bedürfnissen sofort verschlungen. An ein Sparen aus freiwilliger Entschließung ist kaum zu denken. Ein verkaufbarer Ueberschuß selbst gezogener Erzeugnisse würde nur mit Entbehrungen eingespart werden können, die Kraft aber, solche ohne Noth auf sich zu nehmen, kann aus diesen gedrückten Verhältnissen nicht erwachsen. Wie elastisch jedoch der Lebensbedarf ist, zeigt sich, sobald ein gewisser Zwang herantritt. Unter dem Drucke eines solchen gelingt es auch dem kleinsten Besitzer in der Regel, durch Einschränkung der Lebenshaltung und gleichzeitige Anspannung der Arbeitskraft eine Ersparniß zu machen, deren Betrag natürlich nur äußerst niedrig sein kann. Bei dieser Sachlage findet ein entstehendes Geldbedürfniß niemals die benöthigten Summen vor, sondern es muß eine Anleihe gemacht werden. Dies würde keine nachtheiligen Folgen' haben, wenn der Geldverleiher den Schuldner zur allmählichen Abtragung der Schuld anhielte, aber das Gegentheil liegt im Interesse desselben: er will an dem Anleiher verdienen durch die verschiedensten Arten von Geschäften und wird um so mehr verdienen, je fester er den andern durch eine Verschuldung in der Hand behält, denn dann kann er die Preise ungemessen in die Höhe treiben.

Dazu ist der Wucher auch begünstigt durch die Kleinheit der Parzellen und deren zerstreute Lage. Beides läßt, wie kaum von Einsichtigen noch bezweifelt wird, einen rationellen Betrieb der Wirthschaft überhaupt nicht aufkommen. Der Mann aber, dessen Nachdenken über die täglichen Aufgaben nichts fruchtet, verfällt auf die Dauer der Ueberlegungslosigkeit und

lebt in den Tag hinein; schon ohnedies mit geringer Vorbildung und höchst beschränkten Erfahrungen ausgerüstet ist er die leichte Beute des Wucherers, dessen Gewandtheit und Findigkeit auf keinen auch nur nennenswerthen Widerstand stößt.

Die Zerstreutheit der kleinen Parzellen hat diese dem Charakter einer beweglichen Waare immer näher gebracht, den Eigenthumsübergang erleichtert und vermehrt. Nach Kräften wird vom Handelsmann die vorhandene Neigung zum Besitzwechsel genährt, da an jedem ein Geschäft gemacht wird und der Verdienst mit ihrer Vermehrung sich erhöht.

Die kleine Summe, deren der Kreditbedürftige im Einzelfalle benöthigt ist, kann nicht anders als im Wege des Besorgungsgeschäftes durch den Handelsmann beschafft werden. Diesem macht die Besorgung der kleinern Summe ebensoviel Arbeit wie die einer größern, und die Gebühr für die Besorgung, d. h. die Provision wird daher für beide annähernd gleich sein. Da mithin der prozentuale Preis für das Darlehn mit der Verkleinerung desselben sich erhöht, so haben die wirthschaftlich Schwächsten das Geld am theuersten zu bezahlen.

Gegen dieses wirthschaftliche Gesetz haben die Vorschriften gegen den Wucher vom 24. Mai 1880 nicht schützen können. Die Wucherer verlegten den gefährlich gewordenen Gewinn des Kreditgeschäftes auf den Grundstücks- und Viehhandel und mußten um so mehr bestrebt sein, jede Selbstbestimmung ihrer Kunden zu unterdrücken, um freie Hand für die Geschäftsgebahrung zu gewinnen. Die Kleinbesitzverhältnisse erleichtern hiernach nicht allein den Wucher, sondern sie haben geradezu die durch das Gesetz vom 24. Mai 1880 keineswegs abgeschwächte Tendenz, den geschäftlichen Vermittler auf den Weg des Wuchers zu führen.

Unwirthschaftlichkeit, wirthschaftliche Nothlage, Leichtsinn, schlechte Ernten, Unglücksfälle, Mangel an Vorsorge gegen dieselben, Unterlassen von Versicherungen können sämmtlich nicht als die eigentlichen Gründe des Wuchers gelten. Freilich befördern sie ihn, und auch darüber kann kein Zweifel bestehen, daß der Wucher, wo er einmal platzgegriffen hat, die Umsicht, Sparsamkeit, Vorsorge und Wirthschaftlichkeit der Bevölkerung beeinträchtigt, mit einem Worte sie leichtsinniger und widerstandsloser macht. Aber dies sind nur weitere Begünstigungen für die Ausbreitung des Uebels, die eigentliche Ursache ist in dem Vorwiegen des kleinen und zerstreuten Besitzes zu suchen, welcher darauf angewiesen ist, sein Geldbedürfniß bei privaten Verleihern zu befriedigen.

Auch der industrielle Arbeiter hat selten Geld für außerordentliche Ausgaben übrig. Zwar steht er besser als der Kleinbauer, hat aber auch, namentlich wenn er fern vom Wohnsitze seiner Familie beschäftigt ist, größere unvermeidliche Ausgaben zu tragen. Die schwerere und anhaltendere Arbeit, sowie die größere Lebhaftigkeit, welche aus dem beständigen Verkehr mit andern hervorgeht, macht ihn empfänglicher für erweiterte Ansprüche an das Leben. Steigt zeitweise sein Lohn, so lebt er besser und schränkt im umgekehrten Falle sich wieder ein. Eine Ausnahme machen höchstens die Angehörigen kleinbäuerlicher Familien, welche in der Industrie beschäftigt sind und nur mit einem Theil des Lohnes zu den Haushaltungs-

kosten beizutragen haben. Alle übrigen können außerordentlichen Bedarf nur durch fremde Mitwirkung decken und finden diese für kleinere Summen auf längere Zeit fast nur bei den Handelsleuten. Wenn auch sie manchmal dem Wucher verfallen, so ist dies wiederum der fehlenden Regelung des Kreditbedürfnisses zuzuschreiben.

E. Abhilfe gegen den Wucher.

1. Darlehnskassen.

Die mangelnde Möglichkeit der Erlangung kleiner Darlehen bei einer geordneten Kasse ist gleichbedeutend mit einer Ermunterung des Wuchers, und die erste Vorbedingung für seine Beseitigung ist die Schaffung solcher Kassen. Der kleine Mann muß von dem Zwange befreit werden, den Handelsmann anzugehen, er muß Gelegenheit erhalten, die seiner Kreditfähigkeit entsprechenden Summen zu Bedingungen zu bekommen, welche seiner wirthschaftlichen Lage angepaßt sind. Uebernehmen öffentliche Kassen diese Aufgabe, dann können auch die Auswüchse des Grundstücks- und Viehhandels ausgerottet werden.

Die übertriebenen Grundstückspreise müssen auf eine gesunde Höhe zurückweichen. Gegenwärtig verpflichten sich die Erwerber — abgesehen von dem Unfuge des „Weinkaufes“, welcher unter allen Umständen ausgetilgt werden muß — nur deshalb zu den wirklichen Werth übersteigenden Preisen, weil ihnen die Erleichterung der Abtragung des Kaufpreises in Theilzahlungen gewährt wird. Sobald sie aber den ganzen Kaufpreis als Darlehn mit der gleichen Erleichterung der Theilabzahlung bei einer Kasse erhalten können, fällt jede Veranlassung fort, mehr als den wahren Werth für das Grundstück zu bezahlen. Die gewaltigen Summen, um welche jetzt die Grundstückspreise den Werth übersteigen, bilden (zum Theile wenigstens) die Bezahlung dafür, daß eine den Erwerbsverhältnissen der Ansteigerer bezw. Käufer angepaßte Art der Geschäftsabwicklung zugestanden wird. Durch Kassen, welche jenen Erwerbsverhältnissen Rechnung tragen, werden Ansteigerer und Käufer befreit von der lediglich für die Form des Geschäftes entrichteten Belastung, welche um so unhaltbarer ist, als sie nur wirthschaftlich Schwache trifft.

Auch der Viehhandel wird gereinigt. Daß bei ihm eine Vermittlung berechtigt ist, kann nicht bestritten werden. Die eingerissenen Mißstände beruhen auch nur in untergeordnetem Maße auf dem Bedürfniß dieser Vermittlung und leiten sich daraus her, daß der Vermittler zugleich Gläubiger ist; sie werden fortfallen, wenn der Käufer auch den Kaufpreis des Viehes zu Bedingungen, die für ihn erfüllbar sind, von anderer Seite erhält.

Damit solche Kassen sich aber Eingang verschaffen, genügt es nicht, daß sie Kredit selbst bis zur äußersten Grenze, zum niedrigsten Zinsfuße und den kleinsten Beträgen gewähren, sondern sie müssen neben einer Reihe von andren Bedingungen vor allem dem kleinen Manne die Inanspruch-

nahme dadurch ermöglichen, daß sie eine die Leistungsfähigkeit des einzelnen Darlehnssuchers zur Grundlage nehmende, allmähliche Abtragung einrichten.

Wie tief übrigens, wenn auch nicht mit vollem Bewußtsein, das Bedürfniß solcher Kassen von der Bevölkerung empfunden wird, beweisen die in dem Saargebiete weit verbreiteten sogenannten Bruderschaften, Vereine nämlich, deren Mitglieder sich periodische Einzahlungen in eine gemeinsame Kasse auferlegen, aus welcher gewisse Sterbegelder, vorzugsweise aber allmählich rückzahlbare Darlehen an die Mitglieder gezahlt werden. Der Mangel der Rechtspersönlichkeit und die damit verbundene Schwierigkeit gerichtlichen Auftretens haben diese Vereine nie zu einem kräftigen Leben gelangen lassen. Ein einziges widerspenstiges Mitglied wirft oft die ganze Einrichtung über den Haufen.

Besser ausgestattet sind schon die Raiffeisenschen Darlehnskassenvereine, welche vielem Elend vorgebeugt haben. Es wäre aber unrichtig, aus ihren segensreichen Wirkungen zu schließen, daß sie eine vollkommene Einrichtung seien, vielmehr ist die ganze Größe des Bedürfnisses gerade daraus zu ermessen, daß diese Kassen trotz ihrer Mängel wohlthätig gewirkt haben. Ihnen steht namentlich die Kleinheit der Bezirke entgegen, welche nur selten die für die Leitung erforderliche, nicht geringe Ein- und Umsicht dauernd gewährleistet. Es ist ganz erklärlich, daß bei ihnen die öffentliche Aufgabe sehr bald in den Hintergrund tritt gegen die Rücksicht auf das finanzielle Interesse der Kasse, welches sich immer wieder aufdrängt, da sie gar häufig mit Schwierigkeiten wegen der Geldbeschaffung zu kämpfen haben. Sie müssen hohe Zinsen gewähren und deshalb noch höhere fordern. Dabei macht die unumgängliche Ueberwachung Aufwendungen nöthig, welche sie aus eigenen Mitteln aufzubringen gar nicht in der Lage sind.

Vor allem aber liegt es nicht in der Macht der Regierung, sie überall zu schaffen, wo ein Bedürfniß vorliegt; sie werden, da sie die Zustimmung der Vereinsmitglieder voraussetzen, immer mehr oder weniger verstreut bleiben und nur in örtlich sehr beschränktem Maße dem großen Zwecke dienen können.

Es liegt daher nahe, die öffentlichen Sparkassen in Betracht zu ziehen, auf deren Ausbreitung und Ausgestaltung die Staatsregierung großen Einfluß zu üben in der Lage ist. Bei ihnen stehen die erforderlichen Geldmittel bereit, deren Unterbringung oft Schwierigkeiten verursacht. Das aus Spareinlagen bestehende Geld ist so billig als nur möglich, die Bezirke, als welche meist die Kreise sich ergeben werden, können in einer Größe Abgrenzung finden, welche eine der Aufgabe gewachsene Verwaltung verbürgt.

Der öffentliche Zweck würde außer dem bisherigen nicht allein die künftige Befriedigung des kleinen Kreditbedürfnisses, sondern für die überwucherten Gegenden auch die ernste Anstrebung einer Entlastung der Bevölkerung von den aufgelaufenen Schulden in sich begreifen. Man wird sich zunächst klar machen müssen, was die Sparkassen im einzelnen zu leisten haben um das Ziel zu erreichen, und demnächst, wie sie umzugestalten sind um die Befähigung zu den ihnen zugedachten Leistungen zu erlangen.

Die Beantwortung der ersten Frage ergiebt sich schon aus den bisherigen Erörterungen und braucht nur mehr zusammengefaßt zu werden. Die Kasse soll

1) den Kredit befriedigen und muß dieserhalb ohne überflüssige Verzögerung gegen thunlichst niedrige Zinsen jedem Einwohner des Kassenbezirks diejenige Summe bis zu ganz kleinen Beträgen hinab gewähren können, welche der Kreditfähigkeit desselben entspricht;

2) die Wiederentlastung der Darlehnsnehmer von den übernommenen Verpflichtungen herbeiführen, weshalb sie denselben feste, nach ihrer Leistungsfähigkeit bemessene Abtragungsziele aufzuerlegen hat: sie darf sich nicht darauf beschränken, ihr eignes finanzielles Interesse zu wahren, sondern muß auch die Vermögens- und Einkommensverhältnisse des Darlehnsnehmers prüfen und ermitteln, welche Art der Abzahlung diesen am besten entspricht, ohne die Kasse zu gefährden;

3) Forderungen für verkaufte oder versteigerte Grundstücke, die nicht fällig sind, im Wege der Zession übernehmen überall da, wo Veräußerungen auf Abzahlungstermine üblich sind, und

4) Spareinlagen nach Kräften fördern.

Es gilt namentlich die Bevölkerung dahin zu bringen, daß sie aus freier Entschließung die Inanspruchnahme der Kasse derjenigen der Privatverleiher vorzieht. Bisher ist das Gegentheil fast überall beobachtet und dies der Scheu der Darlehnsnehmer vor dem öffentlichen Charakter der Kassen zugeschrieben worden. Der wesentlichste Grund der Erscheinung dürfte aber sein, daß die Verwaltungen der Kassen, deren Schwerpunkt vielfach bei dem Rendanten liegt, gegen kleine Darlehnsbeträge sich abwehrend verhalten, namentlich aber übergroße Ansprüche an die Geschäftskunde der Bevölkerung stellen. Diese ist gar nicht im Stande, ihre Anträge derart vorzubereiten, daß sie Annahme finden. Die Vorbereitung der Anträge ist ihr daher abzunehmen und von der Kasse selbst bezw. deren Organen zu besorgen. Letztere hat in eine Art von Mitbewerb mit den Privatverleihern zu treten, ihre Inanspruchnahme darf mit keinem größern Aufwande von Mühe und Zeit verbunden sein, als diejenige der Geldverleiher. Sie muß deshalb allerorten Agenten (Kassenanwälte) haben, so daß die Darlehnssucher am Wohnorte oder doch in nächster Umgebung und nur mündlich ihr Anliegen vorzubringen brauchen. Die Agenten sollen nicht, wie bei den Verhandlungen des Abgeordnetenhauses über den Antrag Knebel vom 12. Mai 1886 mißverständlich angenommen wurde, eigentliche Nebenrendanturen führen, sondern ihre Aufgabe ist die Vermittlung der Geschäfte. Dies schließt nicht aus, daß sie auch Zahlungen in die Kasse und aus derselben übermitteln, aber sie sollen keine eigene Kasse haben und es empfiehlt sich sogar eine Vorschrift, wonach alle Baarbeträge, welche 300 Mk. übersteigen, von ihnen unverzüglich an die Kasse abzuführen sind.

Den wesentlichsten Zweig ihrer Thätigkeit bildet die Vermittlung von Darlehnsanträgen, welche sie nach Vorschrift vorzubereiten haben, ehe sie dieselben dem Kassenvorstande vorlegen. Sie geben dem Antragsteller Aufschluß über die ihm statutengemäß zustehende Wahl zwischen verschiedenen

Arten von Sicherstellung (Bürgschaft u. s. w.), nehmen die über seine sowie event. auch der Bürgen Vermögens-, Einkommens- und Schuldverhältnisse erforderlichen Angaben auf, bestellen nöthigenfalls für ihn die Hypotheken-, Katasterauszüge u. s. w., erörtern den Zweck des Darlehns und sprechen sich über die seinen Verhältnissen am besten entsprechende Art der Tilgung aus.

Eine Kasse wie die hier gedachte muß von vornherein bei ihren Einrichtungen die Ertheilung von Ausstand für solche Schuldner in Rücksicht nehmen, welche durch Unglücksfälle oder unvorhergesehene Ereignisse während eines kürzern oder längern Zeitraums die vereinbarten Theilabzahlungen zu leisten nicht in der Lage sind. Für sie werden die Zahlungen hinauszuschieben, vielleicht auch neu zu regeln sein und dem Agenten fällt wiederum die Aufnahme und Begutachtung der Ausstandsgesuche zu.

Hierneben hat der Agent eine ständige Aufsicht über die Schuldner der Kasse wie deren Bürgen zu führen und von bedenklichen Aenderungen in ihren Verhältnissen dem Vorstande Anzeige zu machen. Auch wird er die Mahnungen, Zahlungsaufforderungen und Benachrichtigungen der Bürgen zuzustellen haben, welche nach jedem unbezahlt verfallenen Termine von dem Vorstande pünktlich auszufertigen sind, und endlich ist ihm die Ausgabe von Sparmarken zu übertragen.

Soll die Einrichtung gut arbeiten, so müssen die Agenten ein Buch führen, in welches sie alle empfangenen und geleisteten Zahlungen eintragen, und ein zweites, in dem für jeden Schuldner ein besonderes Konto angelegt und fortgeführt wird.

Dringend empfiehlt es sich, die Vertrauenspersonen aus dem Stande der kleinen Grundbesitzer zu entnehmen. Abgesehen davon, daß der Besitz höchst wirksam die Stelle einer Kaution vertritt, wendet auch der kleine Mann sich lieber an seinesgleichen als an jeden andern und nimmt dann weniger Anstand seine Verhältnisse zu offenbaren. Er wird besser verstanden und versteht selbst besser. Dem Agenten eröffnet seine Thätigkeit ganz neue Anschauungen über die Nothwendigkeit einer geordneten Geldwirthschaft und die Vortheile der Rechnungsführung. Er gewinnt sehr bald an Ansehen und übt einen nicht zu unterschätzenden erziehlichen Einfluß auf seine Mitbürger aus.

Gegen die Einführung solcher Agenten wird der Einwand erhoben, daß sich das geeignete Material nicht vorfinde, und es ist anzuerkennen, daß Kleinbauern, welche ohne Anleitung diese Geschäfte ausführen könnten, höchst selten sind. Man muß ihnen deshalb zu Hilfe kommen in doppelter Weise. Für jede einzelne Geschäftsart, deren im ganzen überhaupt nicht viele sind, erhalten sie Fragebogen und können sich darauf beschränken, die Antworten auf die gestellten Fragen niederzuschreiben. Erhebliche Punkte, welche hierbei unklar bleiben, sind leicht durch Rückfragen des Vorstandes aufzuhellen. Sehr bald merken die Agenten, auf welche Dinge der Vorstand besondern Werth legt, und geben dann, schon um Verzögerungen zu vermeiden, ihre Auskunft derart, daß selten Rückfragen nöthig werden. Es braucht ihnen nur bei ihrer Einführung in das Amt Unterweisung in der Führung der beiden Bücher und in dem Gebrauche der Formulare

durch einen Beauftragten der Kasse ertheilt zu werden, der später die Geschäftsführung auch örtlich zu beaufsichtigen hat.

Man gehe mit Muth an die Sache heran! Der Gebildete sieht in der Regel nur, wie gering das Können des kleinen Mannes ist, und unterschätzt unter diesem Eindrucke dessen Fähigkeit zu lernen. Freilich dürfen an Kleinbauern weder kalli-, noch orthographische Ansprüche gemacht werden, dagegen werden unerhebliche, nach dem Umfange der Leistungen bemessene Remunerationen erstaunliche Wirkung üben.

Die Einwendungen, welche bei den Verhandlungen des Abgeordnetenhauses vom 12. Mai 1886 gegen eine derartige Umgestaltung der Sparkassen von den Parteimännern erhoben wurden, bewiesen einen solchen Mangel an Verständniß für die kleinländlichen Verhältnisse sowohl als für die vorgeschlagene Einrichtung, daß ein Eingehen auf dieselben sich nicht lohnt. Aber auch von einflußreichster Stelle wurden Bedenken erhoben, als deren gewichtigstes anzusehen ist, daß die Sicherheit der Einlagen kleiner Leute gefährdet werde. Bei einer nur einigermaßen sorgfältigen Handhabung der Geschäfte wird dies jedoch keineswegs der Fall sein.

Werden die Darlehen auf Hypothek gewährt, dann bietet das kleinere Pfand — bei selbstverständlicher Voraussetzung eines gleichen Werthsverhältnisses zu der Höhe des Darlehens — bessere Sicherheit, weil es bei der Veräußerung eher seinem wahren Werthe nahekommt, als das größere. In der Regel werden aber schon wegen der unverhältnißmäßigen Kosten der Hypothekenbestellung kleinere Darlehen auf den Personalkredit angewiesen sein. Für diese liegt eine Sicherung zunächst in der Niedrigkeit des Betrages selbst, welcher von einer Arbeitskraft bei voller Anspannung fast überall wird erübrigt werden können, wenn der nöthige Zeitraum zur Abzahlung gewährt wird. Neben dem Schuldner haften aber auch die beiden Bürgen und endlich bietet das noch so unbedeutende Besitzthum jedes der drei Haftenden einen Rückhalt. Es wäre ein unerhörtes Zusammentreffen von Umständen, wenn alle drei sowohl ihres Eigenthumes als ihrer Arbeitskraft beraubt würden, so daß das Risiko ein außerordentlich geringes ist. Dazu kommt die ständige Aufsicht der Agenten über die Zahlfähigkeit des Schuldners sowohl als der Bürgen, welche der Kasse die Möglichkeit gewährt, rechtzeitig die übrigen Haftenden in Anspruch zu nehmen, wenn die Sicherheit eines oder des andern derselben gefährdet sein sollte.

Das Verleihen solcher Darlehen auf Schuldschein mit zwei Bürgen gehört bei richtiger Handhabung zu den sichersten Anlagen. Ein zur Hypothek gestelltes Grundstück kann im Werthe ganz erhebliche Minderung erleiden: es haftet dann möglicherweise nur noch die Erwerbsfähigkeit des Schuldners. Die Wahrscheinlichkeit von Verlusten bei dem Bürgschaftsdarlehen ist weit geringer. Den Kapitalisten sind nur die kleinen Beträge unbequem, weil sie lästige Geschäfte verursachen; gerade darum eignen sie sich aber besonders für den Betrieb einer öffentlichen Kasse, welche zweckentsprechend eingerichtet werden kann.

Die Kreissparkasse in Merzig, welche seit neun Jahren in dieser Weise

arbeitet, hat wohl kleine Verluste bei hypothekarischen Darlehen, noch nie aber einen solchen beim Personalkredit gehabt.

Die Geschäftsthätigkeit der Kasse ergiebt sich aus der folgenden Uebersicht:

1. Jahrgang	2. Zahl der schwebenden Darlehen	3. Zahl der im Jahre bewilligten Darlehen	4. Sammtbetrag der Einlagen		5. Sammtbetrag der Darlehen	
			M	Pf	M	Pf
1875	Die Gewährung von kleinen Darlehen mit Abtragungszielen begann im Jahre 1877		67 610	—	—	—
1876			79 295	—	—	—
1877/78	167	311	243 796	—	226 533	—
1878/79	358	209	301 147	—	282 667	—
1879/80	495	312	389 069	—	314 286	—
1880/81	653	336	576 018	39	462 558	—
1881/82	846	313	892 977	08	700 340	—
1882/83	907	340	1 152 942	02	888 576	—
1883/84	1004	322	1 463 862	26	908 096	—
1884/85	1012	418	1 741 172	27	1 013 398	—

Gegen die Festlegung der Spargelder in viele kleine und nur in ausgedehnten Abtragungsfristen rückzahlbare Darlehen wird dann noch eingewandt, daß bei massenhafter Rückforderung der Einlagen, wie sie in Zeiten allgemeiner Bestürzung vorkommt, die Kasse nicht in der Lage sein werde, ihren Verpflichtungen nachzukommen.

Nach den Erfahrungen der merziger Kasse ist dies nicht wahrscheinlich. Obwohl von derselben mit weit größerem Nachdruck auf die Benutzung der Darlehns- als der Sparkasse hingewirkt worden ist, haben sich mit Ausdehnung des Darlehnsbetriebes die Spareinlagen in höherem Grade als die Darlehen vermehrt, so daß jetzt ein starkes Drittel der Gesammteinlagen anderweit — in bei der Reichsbank niedergelegten Staatspapieren — untergebracht ist. Diese Summe, zu der die sofort eintreibbaren Darlehen und äußersten Falles der Reservefonds hinzutritt, dürfte auch für Zeiten der Noth ausreichen.

Immerhin bietet die Kasse ihren Schuldnern durch die Vorbereitung der Anträge und die Gewährung von Abtragungsfristen so große Vortheile, daß es gerechtfertigt erscheint, wenn sie gegen alle Möglichkeiten sich sichert. Es empfiehlt sich daher, daß sie für außergewöhnliche Fälle sich bei allen Darlehen ein dreimonatliches Kündigungsrecht vorbehält. Die Ausübung dieses Kündigungsrechtes würde auch nicht auf Zeiten der allgemeinen Bestürzung zu beschränken sein, sondern schon platzzugreifen haben, wenn etwa der Schuldner durch falsche Angaben über Zweck und Verwendung des Darlehens die Kasse getäuscht haben oder aber der Wiedereingang desselben bei längerer Hinausschiebung gefährdet erscheinen sollte.

Thatsächlich muß bemerkt werden, daß die merziger Kasse von diesem stets vorbehaltenen Kündigungsrechte bisher in keinem einzigen Falle Gebrauch gemacht hat. Würde es aber auch ausnahmsweise zur Anwendung kommen, so könnten die segensreichen Wirkungen der großen Mehrzahl der Darlehen, bei denen die Abtragungsfristen dem Darlehnsnehmer die Schuldentlastung ermöglichen, hierdurch nicht beeinträchtigt werden.

2. Grundstückszusammenlegungen.

Die bei zielbewußter und nachhaltiger Arbeit den Wucher auf die Dauer vernichtende Wirksamkeit solcher Kassen würde schleuniger vor sich gehen, wenn eine wirthschaftlichere Besitzvertheilung bestände. Die Kleinheit des Besitzes allerdings wird kein Verständiger ändern wollen noch können; sie hat sozialpolitisch so erstrebenswerthe Folgen, daß ihre wirthschaftlichen Nachtheile dafür in Kauf genommen werden müssen. Dagegen sollte die zerstreute Lage der Parzellen durch Benutzung des Zusammenlegungsgesetzes beseitigt und für eine rationelle Wirthschaft Boden geschaffen werden.

3. Strafgesetz.

Das Strafgesetz wird die Ursachen des Wuchers nicht beseitigen, sondern nur gegen seine Auswüchse sich richten können. Dasselbe bleibt ziemlich unwirksam, solange es sich auf Darlehnsgeschäfte und Stundungen von Geldforderungen beschränkt. Auch wird schwerlich eine geeignete Formel zu finden sein, welche die geschilderte Geschäftsgebahrung unmittelbar unter Strafe stellt. Dagegen wird die Einführung der Berechtigung einer zu bestimmenden Behörde (etwa der Amtsgerichte) zur jederzeitigen Einsichtnahme der ordnungsmäßig nach Vorschrift zu führenden Bücher ernstlich zu erwägen sein. Sie dürfte sich aber nicht auf „gewerbsmäßige Geldverleiher“ beschränken, sondern müßte alle diejenigen treffen, welche auf dem Lande gewerbsmäßig Geld verleihen oder Handel mit Vieh oder Grundstücken treiben. Die öffentlichen Gefahren, welche der Betrieb dieser Geschäfte in sich birgt, würden eine verschärfte Aufsicht genügend rechtfertigen. Die Wirkung derselben wird weniger in der Besiegung der Scheu vor öffentlichen Kassen als darin zu suchen sein, daß die große Zahl von betrügerischen Einzelgeschäften, deren Spuren gegenwärtig sofort, nachdem sie endgiltigen Abschluß gefunden haben, vernichtet werden, künftig jederzeit der richterlichen Feststellung und Bestrafung unterliegen würde. Es wäre dies ein entscheidender Stoß gegen die schlimmste Seite des jetzigen Treibens; dagegen ist vorauszusehen, daß übertriebene Preise für Grundstücke und Vieh, gegen welche das Gesetz machtlos ist, nicht beseitigt und die Wucherer bestrebt sein würden, deren Umsatz umsomehr zu vervielfältigen.

4. Notarien und Amtsrichter.

Zur Besserung der Zustände kann niemand mehr beitragen als die Notarien, deren größere Zahl gegenwärtig das Wucherunwesen als ein

nothwendiges Uebel ansieht und den Dingen ihren Lauf läßt. Sie halten eine Spezialisirung der Schuldforderungen nicht für nothwendig, indem sie den Schuldner beispielsweise sagen lassen: „Ich bekenne dem Handelsmann X aus baarem Darlehen und Viehankäufen die Summe von 1000 Mk. zu schulden" — statt aufzunehmen:

„Von dem X habe ich am . . . ein Pferd, Schimmel für	500	Mark
gekauft, hierauf bezahlt am	200	„
so daß ich heute noch verschulde	300	„
Außerdem verschulde ich den 4. Termin für den Ankauf der Parzelle Y mit	200	Mark
ferner ein am . . . erhaltenes Darlehen mit . . .	500	„
zusammen	1000	Mark"

u. s. w. Auch pflegen die Notarien, deren regelmäßige Geschäftskunden die Wucherer sind, zu wenig die Ernstlichkeit der vom Bewucherten abgegebenen Erklärung zu prüfen, indem sie ohne weiteres die von dem Wucherer ihnen vorgesprochene Erklärung des andern Vertragschließenden, daß er eine gewisse Summe baar bereits erhalten habe, beurkunden, obschon sie stillschweigend die stärksten Zweifel hegen, daß die Summe wirklich zur Auszahlung gekommen sei.

Es müßte den Notarien ernstlich zur Pflicht gemacht werden, die den Erklärungen zu Grunde liegenden thatsächlichen Verhältnisse von den Vertragschließenden sich vortragen zu lassen und dieselben im Akte darzustellen. Nach Möglichkeit wäre dahin zu wirken, daß Zahlungen, über welche quittirt werden soll, in der Amtsstube des Notars geleistet werden.

Zu erwägen bliebe auch, ob nicht jedem Notar ein örtlich beschränkterer Amtskreis, etwa ein Amtsgerichtsbezirk statt der Landgerichtsbezirke, anzuweisen wäre. Gegenwärtig ist der Notar gezwungen, dem Wettbewerbe mit einer übergroßen Zahl von Amtsgenossen Rechnung zu tragen.

Ein Theil der Amtsrichter bekämpft das Uebel schon in nachhaltiger Weise, doch ist dies weder überall noch immer der Fall, sonst würden freiwillige Urtheile, welche das Unrecht durch die Form des Rechtes bekräftigen und besiegeln, nur in seltenen Fällen vorkommen.

5. Vereine gegen den Wucher.

Vortreffliche Dienste bei der Bekämpfung des Uebels können Vereine gegen den Wucher leisten, indem sie auf die Beseitigung der Ursachen hinwirken, die Wucherfälle möglichst ausgedehnt ermitteln, aufdecken und verfolgen und endlich erziehend auf das Volk einwirken.

Ihre erste und wichtigste Aufgabe muß sein, Einrichtungen anzustreben, welche dem kleinen Kredit angepaßt sind. Natürlich kann der Verein nicht selbst diesen Kredit gewähren, denn abgesehen davon daß dies die Fähigkeit des Auftretens vor Gericht voraussetzt, würde er auch eine Bank gründen müssen, deren Umfang und Gewinnste sehr bald den eigentlichen Vereinszweck gefährden würden. Ein einzelner verhältnißmäßig kleiner Kreis weist schon ein Jahresbedürfniß an kleinen Darlehen von einer

Million Mark nach, und da der Verein behufs voller Kraftentfaltung sich über ein größeres Gebiet erstrecken muß, mag man ermessen, um welche Beträge es sich handeln würde. Es ist daher aller Einfluß des Vereines aufzubieten, um selbständige Kassen nach Art der beschriebenen einzuführen und diesen die kleine Bevölkerung zuzuleiten.

Der Verein hat weiter der üblichen Verdunkelung der Schuldenhöhe eines Schuldners dadurch entgegenzuwirken, daß er gerichtliche Klagen auf vorenthaltene Abrechnung gegen Handelsleute allgemeinhin übernimmt. Große Kosten werden ihm hieraus kaum erwachsen, da die Abrechnung in den meisten Fällen ohne Verzug geleistet wird, sobald ein Geldkräftiger sie gerichtlich zu betreiben gewillt ist. Andererseits wird die Unklarheit der Schuldner über die Höhe ihrer Verpflichtungen, welche zu den Grundübeln gehört, beseitigt.

Bei dem Grundstücksverkehr hat der Verein zunächst eine Einschränkung der Abzahlungsfristen bei den Veräußerungen anzustreben. Da diese aber weder bald noch jemals ganz fortfallen werden, so muß er sie wenigstens von ihren widrigen Zugaben befreien. Seine Vertrauensmänner, die möglichst über den Vereinsbezirk verbreitet sein sollen, führen Aufsicht und machen von jedem Falle eines „Weinkaufes“ oder sonstiger Ungehörigkeiten Anzeige, die dann an die zuständige Behörde übermittelt wird.

Der Viehverkehr stellt dem Vereine mehrfache Aufgaben.

Das aus Viehverlusten erwachsende Geldbedürfniß gehört zu den gangbarsten Handhaben des Wucherers, wird aber vermieden, wenn der Landmann sein Vieh versichert hat. Die möglichste Ausbreitung der Viehversicherung beseitigt eine der häufigsten Gefahren.

Die Uebernahme schikanöser Viehprozesse auf die Kasse des Vereins räumt, wie schon erörtert wurde, mit diesem beliebten Druckmittel auf.

Ob auch die Beschaffung von Vieh für kleine Leute einen Gegenstand der Vereinsthätigkeit bilden kann, möchte recht zweifelhaft sein. Zur Vermittlung dieser Viehwechsel gehört so viel Rührigkeit und Sachkenntniß, so viel Veranlagung zum Handel und Gleichmuth, daß nur ein ganz besonders glücklicher Griff dem Vereine die hierzu geeignete Persönlichkeit zur Verfügung stellen wird. Ohne Gehalt wird man überhaupt niemanden bereit finden; ein festes Gehalt läßt bei dem wenig Freude bringenden Geschäfte die unentbehrliche Rührigkeit erlahmen und ein Geschäftsgewinn bringt den Beauftragten den übrigen Viehhändlern wieder sehr nahe. Der Viehhandel dürfte sich daher in besonderm Maße für den Privatbetrieb eignen, und es gilt nur, die bei seiner Ausübung den Kleinbauern bedrohenden Gefahren möglichst zu mildern. Wären diese dem Viehhändler nicht verschuldet, dann würden Uebervortheilungen nicht viel häufiger vorkommen als bei allen andern Kaufgeschäften.

Gegen die Viehleihe wird der Verein unmittelbar sich kaum zu richten brauchen, da sie nur ein Erzeugniß völlig kranker Zustände ist und mit deren Gesundung von selbst verschwindet.

Neben den Ursachen des Wuchers muß die bereits vollzogene Bewucherung den Verein beschäftigen. Die Vertrauensmänner führen ihm die Bewucherten zu, und er hat deren Sache auf die richtigen zivil- oder straf-

rechtlichen oder gleichzeitig auf beide Wege zu leiten. Meist sind die Bewucherten nicht in der Lage, die Kosten für einen Rechtsstreit aufzubringen und in allen diesen Fällen muß der Verein für sie eintreten.

Endlich wirkt der Verein ermunternd und belehrend auf die Bevölkerung ein, indem er den Ergebnissen seiner Thätigkeit die größtmögliche Verbreitung giebt, immer von neuem auf die Gefahren aufmerksam macht, die von den Wucherern gebrauchten Mittel aufdeckt, die Bevölkerung von den Geschicken der Bewucherten unterrichtet und nach einer erfolgten gerichtlichen Verurtheilung in den gesammten örtlichen Zeitungen, mit welchen er in Verbindung stehen muß, auch den Namen des Wucherers an den Pranger stellt.

Findet der Verein wohleingerichtete Kassen vor oder bewirkt er deren Einführung, dann wird bei einiger Regsamkeit der Erfolg nicht fehlen, wie er in einer Kreisstadt des Saargebietes gezeitigt wurde, wo schon im ersten Kampfjahre des Vereins gegen den Wucher zwei der meistbeschäftigten und meistgefürchteten Handelsleute in die Untersuchungshaft wanderten und zwei die Flucht in das Ausland ergriffen.

Das größte Hinderniß für diese Bestrebungen bietet die Anschauung, daß die Bevölkerung geistig zu tief stehe, um selbst mit verbesserten Einrichtungen vor Uebervortheilungen sich wahren zu können. Die Thatsachen scheinen dies zu bestätigen, denn die Verträge zwischen den Handels- und den Landleuten tragen häufig derart einseitig nur den Interessen der ersteren Rechnung, daß sie, außer Zusammenhang mit den Begleitumständen und ihrer Vorgeschichte betrachtet, geradezu unbegreiflich erscheinen und volle Kopflosigkeit des andern Vertragschließenden vermuthen lassen. Dennoch wird nur der oberflächliche Beobachter jenes harte Urtheil fällen. Er übersieht dabei, daß der Vertrag nicht von Gleichberechtigten abgeschlossen wurde, sondern daß eine Partei unter dem Drucke einer der andern Partei geschuldeten fälligen oder ohne große Opfer nicht beibringlichen Geldverpflichtung stand.

Die kleine Bevölkerung hat es versucht, diesem tiefempfundenen Mißstande durch ihre Gegenseitigkeitsvereine Abhilfe zu verschaffen. Daß es ihr nicht gelungen ist, die Schwierigkeiten zu überwinden, welche jeder Ausgestaltung des Kredites entgegenstehen, kann einer ausschließlich auf elementare Vorbildung beschränkten Klasse wahrlich nicht zum Vorwurfe gereichen. Dagegen wäre es die Pflicht der durch geistige Schulung Bevorzugten gewesen, ihren schwächern Mitbürgern zu Hilfe zu kommen und ihnen rathend zur Seite zu stehen bei der Herstellung von Vorkehrungen, ohne welche der fortgesetzten Beraubung Thür und Thor geöffnet war. Statt dessen legte man die Hände in den Schoß oder ließ wenigstens die ohnmächtigen und darum entmuthigenden Versuche der Selbsthilfe unbeachtet.

Die Folge davon war, daß die kleine Bevölkerung tiefer in Schulden gerieth und zum Abschluß jener Verträge gezwungen wurde, welche jetzt als Beweis für ihre Unverbesserlichkeit angeführt werden. Das Gefühl der Schutzlosigkeit griff immer mehr um sich und wirkte lähmend auf Thatkraft und geistige Anspannung. Wen kann es wundern, daß bei solchen Zuständen der geistige Standpunkt auf eine beklagenswerthe Tiefe herabgedrückt

wurde! Wer aber daraus folgert, daß diesen Leuten überhaupt nicht zu helfen sei, fügt nur den bisherigen Unterlassungssünden eine neue und schwerere hinzu.

Das „gleiche Recht für alle“ ist verloren gegangen, ein ganzer Theil der Bevölkerung ist der Willkür einzelner preisgegeben. Zweifellos wird es auch künftig Gläubiger und Schuldner geben, und solange dieses Verhältniß individuell bleibt, gehört es lediglich dem Privatrechte an. Wenn aber ein ganzer Erwerbszweig durch Schulden abhängig wird von einzelnen Zwischenhändlern, dann liegt der Beweis vor für eine bedenkliche Lücke in der gesellschaftlichen Ordnung. Gelingt es den Wehrlosen selbst nicht, die fehlenden Schutzwerke aufzubauen, dann erwächst dem Staate die unabweisbare Pflicht, seine Rechtsordnung genügend auszugestalten und Einrichtungen zu treffen, welche die Möglichkeit gewähren, der wirthschaftlichen Unterjochung zu entgehen. Erst dann, wenn der Kleinbesitz von geeigneten Einrichtungen keinen Gebrauch machen und den Eintritt unter das Joch vorziehen sollte, würde man ihm die Lebensberechtigung absprechen dürfen. Aber dies ist nicht zu fürchten. Die Gelegenheit zur Befreiung von der Einzelwillkür ist tiefersehnt und wird dankenden Herzens benützt werden. Es wird sich zeigen, daß der Kleinbesitz, welcher das festeste Bollwerk darstellt gegen den Umsturz, auch wirthschaftlich volle Lebensberechtigung in Anspruch nehmen darf. Mit einer für viele erstaunlichen Schnelligkeit wird namentlich die wirthschaftliche Reife sich entwickeln und aus dem abzehrenden Zwergwirthe ein gesunder Kleinbauer hervorgehen als des Staates feste und kräftige Stütze.



IX.

Der Wucher in den Dörfern des trierschen Landes.

Von Kaplan G. F. Dasbach, Schriftführer des Trier. Bauern-Vereins.

A. Darlehnswucher.

Es ist sehr schwer, über diese Art des Wuchers genaue Angaben zu erlangen. Die Bauern, welche in die Schlingen der Wucherer gerathen sind, schämen sich, eingehend über die Art und Weise ihrer Bewucherung zu sprechen; höchstens Andeutungen erhält man über ihren Geschäftsverkehr mit dem Geldverleiher und nur derjenige, der ihnen wirklich Hilfe gebracht hat, erfährt nachher Genaueres, wenn der Bauer überzeugt ist, daß über seine Lage vollständiges Stillschweigen beobachtet wird. Er fürchtet nämlich, seine Kinder würden nicht zu einer Heirath gelangen, wenn seine traurige Lage bekannt wird.

Der Wucher bei Gewährung von Darlehen geschieht meistens dadurch, daß dem Leiher eine geringere Summe ausgezahlt wird, als im Schuldschein verzeichnet ist. Der Wucherer wagt dies, weil er weiß, daß sein Opfer sich in einer Nothlage befindet, zudem aus falscher Scham schweigen, wegen Mangels von Zeugen und der Höhe der Kosten einen Prozeß scheuen wird. Der Schuldschein, welcher ausgestellt worden ist, bildet in der Hand des Wucherers ein Mittel, den Bauer immer mehr und mehr in seine Gewalt zu bekommen. In dem Schuldscheine wird nämlich meistens festgesetzt, daß entweder die Schuld auf erste Anforderung zahlbar ist, oder daß, wenn sie in mehreren Terminen entrichtet werden kann, die ganze Schuld verfallen sein soll, wenn ein Termin nicht pünktlich entrichtet wird. Der Bauer ist nun fast gar nicht in der Lage, pünktlich auf den Verfalltag zu bezahlen, wenn er nicht den größten Schaden erleiden will. Oft trifft es sich, daß vor dem Zahlungstermine die Felderzeugnisse nur einen geringen Preis haben, oder die Viehpreise sehr gesunken sind, oder ein Stück Jungvieh, aus welchem über einige

Monate etwa 100 Mark erlöst werden können, im Augenblicke, da der Bauer dasselbe verkaufen müßte, um zahlen zu können, nur einen Erlös von etwa 50 Mark bringen könnte u. s. w. In anderen Fällen ist auch der Schuldner von Unglück (Krankheiten in der Familie, Hagelschlag, Brand, Viehverluste u. s. w.) heimgesucht worden; in Folge dessen befindet er sich nur in einer zeitweiligen Zahlungsunfähigkeit, aus welcher er sich, wenn man ihm Ausstand gewährte, im nächsten Jahre ganz gut herausarbeiten würde.

Der Wucherer kehrt sich aber an derartige Unglücksfälle gar nicht, sie lassen ihn ungerührt, ja gerade sie bieten ihm eine erwünschte Gelegenheit, Geschäfte zu machen, so daß er aus dem Unglück seines Opfers den größten Vortheil zieht. Um dieses zu bewirken, verfahren die Wucherer in folgender Weise:

Sobald der Wucherer durch seine Auskundschafter erfährt, daß der Bauer sich wieder in Geldverlegenheit befindet, oder sobald derselbe den Termin zur Bezahlung der Schuld nicht einhalten kann, wird die ganze Schuld gekündigt. In der Regel hat nun der Bauer ein oder mehrere Stück Vieh im Stalle, mit denen augenblicklich der Wucherer ein gutes Geschäft zu machen hofft. Verkauft nun der Bauer dem Wucherer ein Stück Vieh zu einem Spottpreise, dann wird Ausstand gewährt auf so lange, bis der Wucherer abermals ein ähnliches Geschäft machen kann, welches selbstverständlich wieder zum Vortheil des Geldverleihers und zum Nachtheil des Schuldners ausfällt.

Ist aber keine Möglichkeit, ein solches Viehgeschäft mit dem Schuldner abzuschließen, oder weigert sich dieser, sein Vieh zu dem gebotenen Spottpreise dem Wucherer zu verkaufen, dann geht sein Gläubiger gerichtlich vor, erwirbt sich einen vollstreckbaren Zahlbefehl und läßt denselben in die Hypothekenbücher eintragen. Je nach den Verhältnissen des Schuldners wird nun entweder Mobiliar und Vieh gepfändet oder die gerichtliche Beschlagnahme des Immobiliarvermögens herbeigeführt. Läßt der Gläubiger Vieh pfänden, so steigert er selber dasselbe zu geringem Preise an, weil die anderen dem Wucherer schuldenden Bauern nicht ein Gebot machen dürfen, wenige Bauern gerade dieses gepfändete Stück Vieh nützlich verwerthen können u. s. w.; der Ansteigerer aber bringt das gesteigerte Stück Vieh auf den Markt, wo sich viele Kaufliebhaber befinden, und verkauft es mit hohem Gewinn, welcher oft 20 bis 30 Prozent beträgt. Oft aber scheut sich der Gläubiger nicht, wegen einer Schuld von einigen hundert Mark ein ganzes Vermögen im Werthe von einigen tausend Mark subhastiren zu lassen. Auch bei einer solchen zwangsweisen Veräußerung des schuldnerischen Vermögens steigert der Gläubiger Ländereien an zu niedrigen Preisen. Diese Ländereien werden dann später wieder an solche verkauft, welche Schuldner des Wucherers sind und nur durch Ankauf von Feldern zu hohen Preisen einen Ausstand, dessen sie bedürfen, erlangen.

Diejenigen Bauern, welche mehr Vermögen besitzen, werden auf andere Weise ausgesogen, und das geschieht so: Dem begüterten Grundbesitzer drängt der Wucherer ein Darlehen gegen bloßen Schuldschein förmlich auf, auch wenn der Bauer desselben nicht bedarf. Er besteht

nicht auf Rückzahlung, verweigert sogar deren Annahme und veranlaßt eine Vergrößerung der Schuld, indem er ihm anräth, mit den angebotenen Geldern landwirthschaftliche Verbesserungen, Neubauten u. s. w. zu bestreiten, die sehr rentabel seien. Mit überaus großer Zungenfertigkeit, mit berechnender Schlauheit und mit äußerster Freundlichkeit wird ein Bauer in mittelguten Vermögensverhältnissen behandelt. Mag der Bauer sich auch noch so sehr gegen die Vermehrung seiner Schulden wehren, der Geldleiher weiß ihn schon dahin zu bringen, daß er schließlich doch das Geld annimmt.

Der Stolz und die Sucht mehr zu scheinen als man wirklich ist, spielt auf dem Lande eine sehr große Rolle. Diesen Fehler weiß der Wucherer äußerst schlau auszunutzen. Der Bauer und sein Ackerbau, die Frau, die Kinder und der Viehstand werden gelobt, alles ins günstige Licht gesetzt gegenüber den Verhältnissen der andern Bauern, so daß die Leute wirklich glauben, sie seien die bestsituirte Familie im Dorfe, und niemand meine es besser mit ihnen als gerade der Geldverleiher.

Wenn nun ein solcher Bauer in die von dem Geldverleiher ihm gelegten Schlingen gegangen ist, dann ist er nicht mehr sein eigener Herr und kann fast nie mehr selbständig über sein Vieh und seine Früchte verfügen. Der Geldverleiher bringt ihm neues Vieh in den Stall; den Preis setzt der Wucherer fest, und es wird darüber ein neuer Schuldschein ausgestellt; der Wucherer übernimmt auch den Verkauf des Viehes, der Felderzeugnisse u. s. w. Alle diese Geschäfte bringen nur dem Geldverleiher einen oft recht ansehnlichen Gewinn.

Mancher Bauer ist nun so vertrauensselig, es dem Geldverleiher zu überlassen, ob und wie er diese Käufe und Verkäufe buchen will; der Bauer macht sich nicht einmal die allernothwendigsten Notizen, so daß er weder sich selber noch eventuell dem Richter über den Stand seiner Schuld Klarheit verschaffen kann. Abschlagszahlungen sind wohl gemacht worden, aber nicht immer verlangt der Bauer Quittung darüber, die erhaltenen verliert er, und später kann er nicht einmal durch energisches Fordern einer genauere Abrechnung erwirken.

Treffen nun Unglücksfälle in der Familie, Mißernten u. s. w. ein, dann ist für den Geldverleiher der geeignete Zeitpunkt gekommen, um sein Opfer abzuschlachten. Er, der sonst unbeschränkten Kredit gewährte, erklärt nun auf einmal, daß er sein Geld nöthig habe. Der Schuldner wird bestürmt, er solle Geld beschaffen. Dieser kann es aber nicht. Darum geht der Geldverleiher gerichtlich vor und läßt seinen Schuldner pfänden, ihm schließlich Hab und Gut versteigern. Wenn es soweit gekommen ist, kann niemand mehr dem Bauer Geld vorschießen, weil der Bauer schon zu sehr mit Schulden überhäuft ist, oder falls die Prüfung seiner Lage noch nicht ein ganz ungünstiges Resultat erweist, der Prüfende befürchten muß, doch noch nicht die volle Wahrheit erfahren zu haben. Darum endigt die Geschäftsverbindung des Bauern mit dem Geldverleiher in der Regel mit dem Ruin der früher wohlhabenden Familie.

Nachstehende Fälle zeigen so recht die Art und Weise der Wucherer, wie sie die Bauern betrügen:

Ein Jude aus Neumagen lieh am 10. November 1878 einem Bauer aus Osann 100 Thaler; der Bauer mußte einen Schuldschein über 150 Thaler ausstellen. Die Schuldsumme war fällig schon am 1. Januar 1879. **Der Jude rechnete sich also einen Gewinn von 50 Thalern für die Zeit von 50 Tagen.** Am 27. April 1879 erwirkte der Jude für obige Schuldsumme ein Urtheil bei dem königl. Friedensgerichte in Wittlich gegen den Solidarbürgen. Letzterer hat die Schuld bezahlt.

Demselben Bauer aus Osann lieh ein Handelsmann aus Wittlich in kurzen Fristen 60 Mark, 180 Mark und 90 Mark; die betreffenden Schuldscheine lauteten über 90 Mark, 270 Mark und 120 Mark. — Nachdem diese Schulden kontrahirt waren, verkaufte der Jude an diesen Bauer im Jahre 1877 eine Kuh für 300 Mark; das Thier hatte einen wirklichen Werth von 180 Mark. Diese Kuh behielt der Bauer etwa ein Jahr im Stalle und verkaufte sie dann, erlöste aber dafür nur 150 Mark. — Im Jahre 1878 verkaufte derselbe Jude dem Bauer nochmals eine Kuh für 345 Mark; das Thier sollte trächtig sein; das war aber nicht der Fall. Diese Kuh nahm der Jude wieder zurück, rechnete dem Bauer aber nur 120 Mark an. Der Jude rechnete jetzt mit dem Bauer ab und erhielt ein gerichtliches Urtheil über 1113 Mark.

Der Bauer war nun einem Müller 540 Mark schuldig; der Jude kaufte dem Müller diese Schuld ab. Um dieselbe zu bezahlen, verkaufte der Bauer dem Juden eine Kuh und zwei Rinder im Werthe von etwa 350 Mark für 300 Mark und zahlte baar noch dazu 240 Mark.

Der Bauer steigerte nun ein Haus für 3300 Mark; der Versteigerer zedirte, indem er bedeutenden Rabatt gewährte, den Kaufpreis an den eben erwähnten Juden. Der Bauer konnte die Termine nicht einhalten; der Jude gab Ausstand, der Bauer mußte aber als Gegengabe eine Quittung des Juden über abschläglich auf den Hauspreis gezahlte 240 Mark vernichten.

Jetzt bedrohen die Erben des Juden den Bauer mit Subhastation.

Dieser Fälle haarsträubender Bewucherung könnte man sicher tausende aufzählen, wenn die Bewucherten nur reden wollten.

Mitunter kommt es auch vor, daß der Geldverleiher in der vorbeschriebenen Weise gegen seine Opfer nicht vorgehen will, um sich nicht in der Gegend unbeliebt zu machen. Alsdann überträgt er seine Forderungen an einen andern, in einem entfernten Ort wohnenden Geldverleiher, welcher dann die Abschlachtung des Bauern herbeiführt. Wird nun der ursprüngliche Gläubiger von dem Schuldner wegen der Uebertragung seiner Forderungen zur Rede gestellt, dann wendet er regelmäßig die Ausrede an, daß er sich habe Geld verschaffen müssen, und „bedauert" dann obendrein den Bauer, daß es ihm jetzt so ergeht, während doch das ganze Manöver nur im Interesse des ursprünglichen Gläubigers und ganz sicher für Rechnung desselben durchgeführt wird.

Die vorbeschriebenen Geschäfte werden im trierischen Lande vorwiegend nur von Juden gemacht, von welchen thatsächlich viele unter sich in enger Verbindung stehen, um sich in ihren vielseitigen Geschäften gegenseitig zu unterstützen, die Verhältnisse der Bauern auszukundschaften ꝛc. Wenn diese

Vereinigung der Juden auch keine gedruckten Statuten besitzt, so kann man doch auf den Märkten u. s. w. sehen, daß dieselbe in Wirklichkeit besteht.

B. Viehwucher.

Man kann bei dieser Art Wucher drei Arten unterscheiden, nämlich Wucher

1) beim Viehhandel selbst,
2) in Folge der Prozesse aus Viehhändeln und
3) in Folge Viehverleihens auf halbe Zucht.

1. Viehhandel.

Beobachtet man den Viehhandel auf den Märkten des Regierungsbezirks Trier, dann gelangt man zu der festen Ueberzeugung, daß er fast ganz in den Händen der Juden sich befindet. Selten kauft der Bauer vom Bauer selbst ein Stück Vieh, schon darum, weil der verkaufende Bauer durch den Verkauf das ihm nöthige baare Geld erzielen muß, aber der kaufende Bauer sehr oft nicht baar zahlen kann.

Ohne Zwischenhändler wird der Bauer selten eine frische Kuh los. Bei diesem Zwischenhandel verdient der Jude immer den Werth des Kalbes, durchschnittlich 30 Mark, oft bis 60 und 70 Mark, beim Pferdehandel aber weit mehr.

Einige thatsächliche Beispiele zeigen klar, welchen Gewinn die Juden aus diesem Zwischenhandel ziehen.

1. Beispiel. Ein Jude kaufte von einem Bauer an der Mosel eine Kuh für 138 Mark und verkaufte sie nach zwei Tagen für 210 Mark, verdiente also bei einem Anlagekapital von 138 Mark in zwei Tagen 72 Mark.

2. Beispiel. Ein jüdischer Pferdehändler kaufte am 25. Oktober 1886 ein Pferd von einem Bauer für 633 Mark. Der Verkäufer lieferte das Thier am 29. Oktober 1886 in Trier ab. Am 8. November 1886 verkaufte der Händler das Pferd auf dem Markte zu Hochheim für 800 Mark, erzielte somit mehr 167 Mark. Rechnen wir für Futter- und Transportkosten ab 45 Mark, so bleibt doch immer noch ein Reingewinn von 122 Mark in 10 Tagen.

Die Pferde- und Rindviehhändler besuchen aber die Märkte nicht mit nur einem Stück Vieh, sondern mit mehreren, oft vielen; hieraus und aus obiger Berechnung folgt, daß die Juden aus dem Zwischenhandel recht hohe Summen mit wenig Mühe verdienen.

Diesen Gewinn rechnet sich der Händler, wenn das Geschäft gegen Baar gemacht wird. Kann aber ein Bauer nicht sofort zahlen, dann ist der Gewinn regelmäßig ein noch viel höherer.

Ueber das Borggeschäft muß der Bauer einen Schuldschein ausstellen, welcher dem Händler leider nur zu oft die Handhabe bietet, den Bauer

von Haus und Hof zu treiben nach derselben Methode, wie er ihn auf Grund eines gewährten Darlehens ruinirt.

2. Viehprozesse.

Der Viehhandel ist die Ursache von vielen Prozessen oder wenigstens von Bedrohungen mit Prozessen. Der Handelsmann kennt die Scheu der Bauern vor einem Gang ans Gericht und weiß dies sehr in seinem Interesse auszubeuten, besonders dann, wenn es ihm nicht möglich ist, das dem Bauern abgekaufte Vieh günstig wieder zu verkaufen. In der Regel giebt dann der Handelsmann an, das Vieh an einen anderen Handelsmann in weit entfernter Gegend verkauft zu haben; er schreibt dem Bauer oder läßt es ihm durch einen Gerichtsvollzieher zustellen, das Vieh stehe zu X am Rhein, habe z. B. den Husten, der Bauer müsse sich mit ihm vereinigen betr. Zurücknahme der Kuh und Schadloshaltung für Transport- und Futterkosten, sonst gehe die Sache ans Gericht und das verursache viele Kosten. Der Bauer ist unbekannt mit der Prozeßführung, er scheut die Reise, weil sie ihm viele Kosten verursacht, und darum läßt er sich zu einer Einigung mit dem Händler herbei, obschon er wußte, daß das Vieh bei ihm im Stalle vor dem Verkauf ganz gesund und fehlerfrei war. Der Bauer verliert lieber 20 Thaler, als daß er sich einem Prozesse aussetzt. Der Händler streicht die Entschädigung ein und dem verkauften Vieh hat in Wirklichkeit gar nichts gefehlt.

Betrügereien dieser und ähnlicher Art hatten im trierischen Lande derartig um sich gegriffen, daß der Vorstand des Trierischen Bauern-Vereins sich entschloß, hier helfend und schützend für den Bauernstand einzutreten.

Darum ist in das Statut des genannten Vereins aufgenommen worden, daß der Vorstand für die Mitglieder jeden Prozeß, der einen Viehhandel oder auch Wucherzinsen betrifft, auf Vereinskosten führt, wenn er nach Prüfung der Sache glaubt, daß das betr. Mitglied benachtheiligt werden soll. In Folge dieser Bestimmung hat der Vorstand in den zwei Jahren der Vereinsthätigkeit über 200 Prozesse durchgeführt und dadurch haben diese Prozesse bedeutend abgenommen. Auch sucht der ein Vieh ankaufende Handelsmann oft die Bezahlung lange hinaus zu schieben; der Bauer macht oft viele vergebliche Reisen zu dem Wohnorte des Juden, erhält aber trotzdem nicht das Geld, welches er zur Bezahlung von Zinsen, Steuern &c. so sehr nöthig hat. Auch in diesen Fällen ist der Bauern-Verein stets mit Erfolg im Interesse seiner Mitglieder klagbar geworden.

Der Verlauf dieser Prozesse gewährt einen trefflichen Einblick in dieses Treiben der Juden. Wir führen darum einige Prozesse kurz an.

a. Prozesse, welche von den Handelsleuten angeblich wegen redhibitorischer Fehler &c. eingeleitet wurden.

1. Am 4. Februar 1885 vertauschte Jonas Roth in Welschbillig an Meyer Cusel in Coenen ein 8jähriges Pferd; letzterer verkaufte es an Hesse Roth-

schild in Sontra bei Göttingen. Hesse behauptete, das Pferd habe den Dummkoller und brachte ein Attest dafür bei; er klagte auf Auflösung des Vertrages gegen Meyer Cusel; letzterer klagte gegen Roth. Roth hat vor einigen Jahren ein mit Garantie verkauftes Pferd aus freiem Antriebe zurückgenommen, weil er glaubte, dasselbe sei krank. Er hat ferner vor zwei Jahren ein dummkolleriges Pferd gehabt und es ohne Garantie an Meyer Cusel verkauft. Dieses Pferd hat damals Roths Nachbar, Huberty, der selber ein Pferdehändler ist, vielfach gesehen; also hat er diese Krankheit ganz genau kennen gelernt; dieser selbe Nachbar von Roth hat seit Jahren auch das in Prozeß stehende Pferd kennen gelernt, hat es auf dem Markte am 4. Februar noch beobachtet und hat damals das Pferd kaufen wollen; er bezeugt, gar kein Anzeichen von Dummkoller gesehen zu haben. Auch der Knecht des Roth, welcher das Pferd jahrelang benutzt hat und somit den Dummkoller merken mußte, wenn er vorhanden war, hat nichts bemerkt. Dasselbe bezeugen noch mehrere. Der Transport am 17. Februar geschah durch die Eisenbahn und dauerte 24 Stunden. Nach dem Transport nun soll das Pferd, wie Hesse nachweist, den Dummkoller haben. Das Gericht in Trier ordnete am 28. März an, das Pferd solle nach Trier gebracht und durch Herrn Thierarzt Schumann untersucht werden. Hesse brachte ein Zeugniß bei, daß das Pferd nicht transportirt werden könne. Darauf ward Herr Sch. vom Gerichte in Trier nach Sontra zur Untersuchung gesandt; Roth begleitete ihn. Herr Sch. fuhr längere Zeit mit dem Pferde, untersuchte es gründlich und erklärte, dasselbe leide nicht an Dummkoller. Es war ihm auffallend, daß das Thier schlecht genährt war und die erst am 10. Februar ihm angeschlagenen Hufeisen ganz abgenutzt waren, obgleich Hesse versicherte, das Pferd sei nur einmal aus dem Stalle gekommen.

Als auf Grund des Gutachtens des Herrn Sch. das Gericht in Trier entscheiden sollte, beantragte Hesse, das Pferd solle auf die Thierarzneischule nach Göttingen gebracht und dort von drei Sachverständigen untersucht werden. Das Gericht ging darauf ein. Die drei Sachverständigen erklärten, das Pferd leide an Dummkoller.

In der Sitzung des Gerichtes in Trier vom 31. Oktober beantragten die Anwälte von Meyer und Roth, das Pferd zu einer neuen Untersuchung hierhin zu bringen. Die Zeugen des Roth seien durchaus sachverständig und glaubwürdig; es stehe Aussage gegen Aussage. Manches müsse noch aufgeklärt werden; es sei z. B. auffallend, daß das Pferd am 5. und am 21. April nicht transportabel gewesen sein solle, aber doch am 8. Mai von Herrn Schumann sehr leicht gefahren und im September nach Göttingen und wieder zurück nach Sontra transportirt werden konnte. Jedenfalls gehe der Prozeß in die zweite Instanz. Hesse verlange pro Tag 1 Mark Futtergeld und das Pferd stehe bei ihm beständig im Stalle; am 18. Oktober sei es sogar mit einer wollenen Decke bedeckt gewesen, während die beiden anderen Pferde, die gleichzeitig mit ihm in demselben Stalle standen, nicht bedeckt waren. Roth erbiete sich, das Pferd unentgeltlich zu füttern und mit ihm zu arbeiten; bei ihm werde es in eine seinen Zustand nicht verschlechternde Lebensweise kommen und könne später von

einer großen Zahl von Thierärzten untersucht werden. Wenn dann wirklich gefunden werde, daß das Pferd am Dummkoller leide, dann sei immer noch die Frage zu erörtern, ob es in der That am Tage des Verkaufes, am 17. Februar, diese Krankheit gehabt habe oder ob es vielleicht durch den Transport auf der Bahn sich eine Krankheit zugezogen habe, aus welcher der Dummkoller entstanden sei.

Das königl. Amtsgericht Trier verurtheilte am 7. November 1885 den Handelsmann Meyer Cusel in Coenen, das Pferd zurückzunehmen, den Kaufpreis ohne Zinsen zurückzuerstatten und die Kosten zu tragen, ausgenommen diejenigen der Intervention des Jonas Roth, welche letzterem zur Last fallen. Alle weitergehenden Anträge, insbesondere auf Erstattung des Futtergeldes, wurden abgewiesen.

Gegen dieses Urtheil erhoben alle Parteien Berufung, welche vor dem königl. Landgericht in Trier verhandelt wurde am 5. Dezember 1885, am 8. Februar und 18. Februar 1886. In letzterer Sitzung beschloß das Gericht, alle von den Parteien vorgeschlagenen Zeugen zu vernehmen und von der Direktion der königlichen Thierarzneischule in Berlin ein Gutachten einziehen zu lassen. Das Gutachten sollte sich aussprechen über folgende Punkte:

1) ob ein ungewohnter, länger dauernder Transport von Pferden auf Eisenbahnen häufig Dummkoller zur Folge hat;

2) ob das fragliche Pferd nach Maßgabe der sämmtlichen thatsächlichen und sachverständigen Beweiserhebungen weder am 4. noch am 17. Februar 1885 an Dummkoller gelitten haben kann oder ob wenigstens aus den Angaben der Zeugen und Sachverständigen sich die Folgerung, das fragl. Pferd habe am 4. oder 17. Februar 1885 an Dummkoller gelitten, nicht herleiten läßt;

3) ob und inwieweit das fragl. Pferd während der Dauer des gegenwärtigen Prozesses arbeitsunfähig gewesen ist.

Das von der Direktion der königl. Thierarzneischule am 10. Juli 1886 abgegebene Gutachten enthält im wesentlichen Folgendes: Als der Thierarzt Möller am 10. März 1885 das streitige Pferd in Sontra untersuchte, hat das Thier an einer Gehirnkrankheit, nicht aber an Dummkoller gelitten. In Folge von Eisenbahn-Transporten erkranken der Erfahrung zufolge junge Pferde nicht selten an Gehirnleiden, während der Dummkoller in diesem Alter an den Thieren nur selten beobachtet wird. Gegen die Annahme, daß bereits am 10. März bezw. 17. oder 4. Februar 1885 der Dummkoller bestanden hat, sprechen auch die Aussagen der Zeugen über das Verhalten des Pferdes vor dieser Zeit. Die Zeugen sprechen sich in dieser Beziehung mit großer Uebereinstimmung aus und stützen ihre Aussagen auf zahlreiche, zum Theil wichtige thatsächliche Beobachtungen. Das Gutachten schließt: „Aus den Aussagen der Zeugen und Sachverständigen ergiebt sich nicht, daß das streitige Pferd bereits am 17. bezw. 4. Februar 1885 mit Dummkoller behaftet gewesen ist.“

Das königl. Landgericht hob am 24. November 1886 das Urtheil des königl. Amtsgerichts vom 7. November 1885 auf und verurtheilte

Hesse Rothschild in Sontra, die sämmtlichen Kosten zu bezahlen. Letztere betragen an **2000 Mark.**

2. Peter Reden in Wochern verkaufte Anfang Oktober 1885 an den Pferdehändler Philipp Bonem ein Pferd für 450 Mk. Bonem nahm das Pferd am 13. Oktober nicht ab, weil es lahme. Der Bauern-Verein klagte nun für sein Mitglied Reden gegen Bonem. Letzterer erklärte sich nun am 2. Dezember 1885 bereit, den Kaufpreis nebst Gerichtskosten zu bezahlen, nicht aber 1 Mk. Futtergeld pro Tag seit dem 13. Oktober 1885. In Folge dessen wurde die Klage weitergeführt. Das königliche Landgericht in Trier verurtheilte nun am 12. Mai 1886 den Bonem im Sinne der Klage. Die Entscheidungsgründe dieses Urtheils sind sehr interessant; darum führen wir dieselben etwas ausführlich an, wie folgt: Auf Grund der Zeugenaussagen ist erwiesen, daß das fragliche Pferd am 13. Oktober 1885 in Wirklichkeit nicht lahm gewesen. Nach dem ganzen Ergebniß der Beweisaufnahme liegt die Vermuthung nahe, daß Bonem selbst nicht an die Lahmheit des fraglichen Pferdes geglaubt hat, und daß es demselben lediglich darum zu thun gewesen, das Pferd bei dem Ackerer Reden billig überwintern zu lassen, um alsdann gegen das Frühjahr, in welchem die Preise für Ackerpferde notorisch in die Höhe zu gehen pflegen, auf dem sehr renommirten trierer Mattheiser Pferdemarkte ein um so besseres Geschäft mit dem Thiere zu machen. Diese Vermuthung wird bestätigt durch das von dem Bonem an den Ackerer Reden gestellte Ansinnen, letzterer möge das Pferd bis zum Mattheiser Markt Ende Februar 1886 pflegen und füttern für die außerordentlich niedrige Entschädigung von 40 Mk.; ferner durch die plötzliche Bereiterklärung des Bonem zur Abnahme des Pferdes nach Klagerhebung, sowie durch seine, von dem Zeugen Peter Zehren bekundete Aeußerung, Reden möge das Pferd nur bis Frühjahr behalten, sie könnten dann noch ein Geschäft machen.

3. Die Eheleute Peter Harz und Katharina Recht in Sirzenich bei Trier verkauften am 18. Juni 1885 eine Kuh an den Handelsmann Moses Levy in Aach. Levy unterschrieb folgenden Schein:

Der unterzeichnete Handelsmann erklärt hiermit Folgendes: Ich übernehme die von den Eheleuten Peter Harz und Kath. Recht unterm 18. Juni cr. gekaufte Kuh, wie dieselbe im Stalle steht: es braucht mir dafür keinerlei Garantie geleistet zu werden; sobald ich sie aus dem Stalle genommen, fällt sie mir mit allem und jedem zur Last.

Sirzenich, den 22. Juni 1885.

Moses Levy.

Trotz dieses Scheines ließ nun der Herz Levy, Bruder des vorgenannten Moses Levy, die Eheleute Harz durch Gerichtsvollzieher auffordern, die Kuh zurückzunehmen, weil sie ihre Milch selber trinke; das Kalb aber wollte der Handelsmann als seinen Gewinn behalten. Der B.-V. nahm die Sache in die Hand. Es kam nicht zur Klage.

4. Die Witte Geisen in Oberweis verkaufte am 3. Juni 1885 ein Pferd an den Handelsmann Gottfried Cahn in Saarlouis. Cahn theilte

am 21. Juni der Wittwe Geisen mit, daß das Pferd nach Leipzig an Eichhoff verkauft und dort krepirt sei; am 25. Juni telegraphirte er an die Verkäuferin, ob in der Sache gütlich oder gerichtlich verfahren werden solle, und endlich ließ Cahn am 28. Juni der Frau eine Aufforderung des Rechtsanwalts zustellen des Inhaltes, umgehend Kaufpreis nebst Zinsen und Kosten zu bezahlen, widrigenfalls gerichtliche Klage erhoben würde. Gemäß dem Rathe des Bauern-Vereins gab die Wittwe Geisen auf alle diese Schreiben keine Antwort, weil sie die feste Ueberzeugung hatte, daß das Pferd in ihrem Stalle stets gesund gewesen ist. Eine Klage wurde nicht angestrengt.

5. Der Bauer Matth. Hamper in Mettendorf verkaufte am 25. Oktober 1886 ein Pferd für 633 Mk. an den Lehmann Kahn in Birkenfeld. Kahn verkaufte das Thier am 8. November auf dem Markte zu Hochheim an den Wilhelm Eichhoff in Leipzig für 800 Mk. Das Pferd soll nun am 12. November zu Leipzig in Folge eines redhibitorischen Fehlers krepirt sein. Kahn verklagte den Verkäufer; der Trierische Bauern-Verein übernahm den Prozeß. Die Klage wurde durch Versäumnißurtheil von dem königl. Amtsgerichte in Neuerburg kostenfällig abgewiesen.

6. Der Ackerer Peter Jäckels in Schöndorf verkaufte am 18. März 1885 zu Trier eine Kuh an den Handelsmann Abraham Leib in Neumagen. Leib forderte am 25. März und am 3. April den Verkäufer auf, die Kuh zurückzunehmen, weil sie am „weißen Fluß" leide und gliederkrank sei. Am 8. April frug der Bauern-Verein bei dem Handelsmann Leib an, in welchem Stalle die Kuh stehe, damit dieselbe von einem Thierarzte untersucht werden könne. Eine Antwort auf dieses Schreiben und eine Klage gegen Jäckels ist nicht erfolgt.

7. Die Wittwe Margaretha Breigenser in Winchringen verkaufte Anfang Juni 1885 eine Kuh an den Handelsmann Jakob Jacobs in Wawern; dieser verhandelte die Kuh an Gutsbesitzer S. Im Stalle des letzteren erkrankte die Kuh, und verursachte deren Heilung bezw. Pflege viele Kosten und Arbeiten. S. forderte den Handelsmann auf, die Kuh zurückzunehmen, aber ohne Erfolg. Jacobs verklagte nun, trotzdem S. eine gerichtliche Klage gegen ihn nicht eingeleitet hatte, die Wittwe Breigenser auf Zurücknahme der Kuh, hat aber die Klage im Termin zurückgezogen.

8. Die Eheleute Bernard Schmitt und Barbara Klassen zu Möhnerbrech bei Welschbillig hatten zufolge Akt vom 2. Juni 1884 eine Kuh von dem Handelsmanne Herz Levy in Aach entliehen. Die Lehnsleute brachten das Thier Ende März dem Levy zurück, weil es krank war. Levy erhob Klage auf eine Entschädigung von 100 Mk. für Minderwerth; er behauptete, das Thier sei schlecht gefüttert und schlecht gepflegt worden; Levy zog aber seine Klage zurück und zahlte die Kosten.

9. Michel Ripplinger, Ackerer in Büdingen, Kreis Merzig, verkaufte am 10. Juni 1885 ein Pferd an Samuel Herz in Hilbringen für 107 Mk. 50 Pf. Letzterer verkaufte am 11. Juni das Thier an Heinrich Isack in Bettenhausen für 151 Mk. Isack benachrichtigte am 25. Juni den Herz, daß das Pferd an Dummkoller leide; in Folge dessen erhob Herz Klage gegen

den Kipplinger auf Zurücknahme des Pferdes, hat jedoch dieselbe am 24. Juli 1885 zurückgezogen.

10. Isaak Kahn, Handelsmann in Löwenbrücken, klagte gegen den Franz Stammer, Ackerer in Efflingen, Kr. Bitburg, wegen Auflösung eines Pferdetausches. Die Klage wurde abgewiesen.

11. Der Wirth und Ackerer Peter Zell zu Vogelsbüsch bei Wadern vertauschte Anfang Januar 1885 eine Kuh an den Handelsmann Jakob Marx in Bettingen, Kr. Saarlouis. Die Kuh wurde weiter verkauft an den Michel Bucheit, Ackerer in Limbach. Bucheit erhob am 26. Januar 1885 Klage gegen Marx, weil die Kuh krank sei, täglich immer mehr abmagere und ein „Zungenschläger“ sei. Marx verklagte nun auch am 5. Februar den Zell, zog aber seine Klage am 14. April 1885 zurück und zahlte alle Kosten.

12. Johann Thiel, Invalide in Runkirchen, verkaufte am 19. Februar 1885 eine Kuh an den Handelsmann Cerf Alkan in Dillingen. Alkan behauptete, die Kuh trinke ihre Milch selbst, erhob am 26. März Klage, zog dieselbe aber kurz vor dem Gerichtstermine zurück und zahlte die Kosten.

13. Nikolaus Lay, Ackerer zu Nittel, verkaufte am 31. Juli 1884 eine frische Kuh mit Kalb für 270 Mk. an die Handelsleute Heinrich Bonem zu Grevenmacher, Philipp Bonem und Isaak Bonem, beide in Löwenbrücken; von diesen wurde die Kuh mit Kalb auf dem Markte zu Trier am 6. August weiter verkauft an Albert Herz in Dieblich für 253 Mk. Letzterer erhob nun am 18. August Klage gegen die Handelsleute Bonem auf Zurücknahme der Kuh, weil dieselbe nur aus 3 Zitzen Milch gebe, aus der vierten jedoch Blut mit Eiter vermischt fließe. Die Handelsleute Bonem verklagten nun am 4. September 1884 auch den Nikolaus Lay. Der Trierische Bauern-Verein übernahm die Führung des Prozesses. Am 16. September 1885 schrieb Isaak Bonem an Lay, daß der Prozeß mit der Kuh erledigt sei, indem die Handelsleute die Sache unter sich abgemacht hätten.

14. Joh. Nilles-Strupp in Borg verkaufte eine Kuh an Meyer Kahn in Kirf; letzterer erhob Klage, weil das Thier huste, zog aber dieselbe zurück, als er hörte, die Sache würde von dem Verein vertreten werden.

15. Nik. Höllen, Ackerer in Gusterath, verkaufte an den Handelsmann Ferdinand Israel in Löwenbrücken ein Pferd. Israel klagte auf Aufhebung des Handels, weil das Pferd an einer Zahnfistel leide. Die Klage wurde abgewiesen.

16. Franz Kirsch, Ackerer in Sinz, verkaufte an Herm. Kahn, Handelsmann in Meurich, eine Kuh und wurde verklagt, weil dieselbe stark huste. Der Handelsmann zog seine Klage zurück.

17. Johann Gitzinger in Sinz kaufte am 20. Juli 1885 von Isaak Kahn aus Kirf ein Rind für 81 Mk. Das Thier magerte stetig ab; trotzdem weigerte sich der Handelsmann, das Thier zurückzunehmen; dies geschah erst, als der Bauern-Verein die Klage eingeleitet hatte.

18. Die Wittwe Friedrich Reiter von Longuich hatte von dem Handelsmann Josef Hermann in Oberemmel eine Kuh gekauft, welche sich nicht

melken ließ. Eine gütliche Einigung konnte nicht erzielt werden; darum wurde geklagt und der Handelsmann zur Rücknahme der Kuh, Rückzahlung des Kaufpreises und in sämmtliche Kosten verurtheilt.

19. Der Ackerer Peter Arens zu Oberstedem wurde von dem Handelsmann Meyer Berl in Merzig aufgefordert, 72 Mk. Entschädigung zu bezahlen, weil ein von Arens an Berl verkauftes Pferd ein „Krampenzieher" sei. Arens reiste nach Merzig und fand sein Pferd ebenso gesund, als es bei ihm gewesen war. Der Bauer erklärte nun dem Handelsmann, er zahle keine Entschädigung, und wenn geklagt werde, dann würde der Bauern-Verein ihn vertreten. Die Klage unterblieb.

20. Der Bergmann Huppertz von Franzenheim hatte dem Handelsmann Bach in Olewig eine Kuh verkauft, welche dieser an einen Handelsmann in Hermeskeil weiter verkaufte. Letzterer klagte auf Rücknahme der Kuh, weil dieselbe ein „Windschöpfer" sei. Huppertz wurde in den Prozeß gezogen. Als nun die Händler beweisen sollten, daß das Thier schon bei Huppertz den Fehler hatte, zogen sie die Klage zurück.

21. Der Ackerer Schmitt-Gaß in Hoppstädten, Fürstenthum Birkenfeld, verkaufte an den Handelsmann Simon Aach zu Maar eine Kuh. Letzterer erhob Klage, weil die Kuh an „Perlen" leide. Der Thierarzt in Trier erklärte, es sei ihm wahrscheinlich, daß das Thier gesund sei. Das Amtsgericht in Birkenfeld verordnete, die Kuh solle getödtet werden, damit man sehe, ob sie krank sei; wer Unrecht habe, der müsse dann den Schaden tragen. Als nun alles schon bereit war zum Schlachten, da bot Aach einen Vergleich an. Weil auch das Vereins-Mitglied einen Vergleich gewünscht hatte, ging der Bauern-Verein darauf ein; Schmitt-Gaß zahlte 40 Mk., Aach behielt die Kuh und übernahm alle Gerichtskosten, welche nahezu den Betrag von 40 Mk. ausmachten.

b. Prozesse, welche geführt wurden, weil die Handelsleute ihre vertragsmäßig übernommenen Verpflichtungen nicht erfüllten.

22. Nik. Schu aus Trittenheim kaufte am 5. Juni 1885 von dem Handelsmann Richard Koppel von Trittenheim eine Kuh; Koppel garantirte schriftlich, daß die Kuh von der Hand zugfest sei; das Thier war aber im Gespann nicht zu gebrauchen. Nachdem die Sache dem Rechtsanwalte des Vereins übergeben worden war, wurde die Kuh zurückgenommen.

23. Die Klage der Wittwe Jakob Müller, Ackersfrau zu Longuich, gegen Laser Jacoby, Lumpensammler zu Trier, ist zu Gunsten der Klägerin entschieden worden.

24. Der Ackerer Peter Klopp aus Oberemmel kaufte am 19. Mai 1885 von dem Handelsmanne J. Herrmann aus Oberemmel eine Kuh; dieselbe sollte frei von allen Fehlern sein; sie schlug aber, so daß Herrmann das Thier zurücknehmen mußte.

25. In der Klagesache des Georg Felten, Ackerer in Zemmer, gegen Leonhard Ermann, Handelsmann zu Mehring, wegen Auflösung eines Pferdekaufes kam ein Vergleich im Sinne der Klage zu Stande.

26. Am 17. Dezember 1884 kaufte ein Handelsmann W. S. aus Kaisersesch ein Paar Ochsen von dem Ackerer J. J. Krämer für 576 Mk. Der Handelsmann war schon im Begriffe, das Geld auszuzahlen, als er plötzlich sagte, er nehme die Ochsen nicht. Auf den Rath des Bureaus des Bauern-Vereins forderte Krämer den Handelsmann auf, die Ochsen binnen drei Tagen zurückzunehmen; wenn dieses nicht geschehe, werde der Verein den Prozeß weiter führen. Am dritten Tage nach der Zustellung kam der Handelsmann, zahlte die Kaufsumme und alle Kosten.

27. Matth. Mertesdorf aus Sirzenich kaufte am 8. April 1885 von dem Handelsmanne Moses Levy in Aach eine Kuh für 141 Mk., welche aber an einem immer mehr zunehmenden Husten litt. Der Handelsmann ließ es nicht zu einer Klage kommen, sondern nahm das Thier zurück, wahrscheinlich hatte er gehört, daß Mertesdorf ein Mitglied des Trierischen Bauern-Vereins sei.

28. Der Ackerer Joh. Knippel in Geizenburg kaufte von dem Handelsmann Isaak Meyer in Zerf ein Rind für 193 M., welches schon auf dem Transporte von Trier nach Geizenburg lahmte. Knippel konnte auf gütlichem Wege eine Zurücknahme des Rindes nicht erlangen. Der Bauern-Verein leitete den Prozeß ein; vor Beendigung desselben zahlte Meyer den Kaufpreis nebst Zinsen und Kosten an Knippel und nahm das Rind zurück.

29. Der Handelsmann Samuel Weiler in Diefflen vertauschte dem Bergmann Nik. Paulus in Piesbach eine Kuh, welche aber ihre Milch selber trank. Der Bauern-Verein leitete die Klage ein. Weiler einigte sich mit Paulus und war letzterer, wie der Vertrauensmann des Bauern-Vereins mittheilte, mit der Einigung sehr zufrieden.

30. Die Handelsleute Hermann Kahn und Michel Kahn in Kirf kauften am 10. Februar 1885 von dem Ackerer Matthias Wagner in Kövrig ein 3jähriges Pferd für 490 Mk. 50 Pf. Das Pferd wurde auf den Markt nach Trier gebracht, dort aber nicht verkauft. Am 22. März erhoben die Handelsleute Klage auf Zurücknahme des Pferdes, weil dasselbe schlage; ferner beanspruchten sie Zahlung einer Entschädigung von 30 Mk. für Reisekosten und Gewinnverlust. Der Verein vertrat den Bauer vor dem Amtsgerichte in Saarburg; in der Sitzung vom 9. April wurde angeordnet, daß das Pferd in Saarburg vom Thierarzte einige Tage beobachtet werden sollte. Nach dem Termine einigten sich aber die Handelsleute mit dem Bauer, letzterer behielt sein Pferd, die Handelsleute bezahlten 50 Mk. Entschädigung und alle Gerichtskosten.

31. Die Wittwe Anna Simon in Weidenbach kaufte am 11. August 1886 auf dem Markte zu Oberkail von dem Handelsmann Hermann Leib zu Neumagen eine Kuh unter der Garantie, daß das Thier gesund sei und im Gespann gehe. Die Kuh litt aber an einem Lungenfehler und war als Gespannthier nicht zu verwenden. Nachdem der Bauern-Verein Klage erhoben hatte, nahm der Leib die Kuh zurück und zahlte alle Kosten.

32. Peter Hares-Bonertz in Gusenburg kaufte von dem Handelsmann Josef Herrmann in Oberemmel eine Kuh für 150 Mk. Das Thier sollte ohne Fehler sein, ließ sich aber nicht melken. In dem ersten Gerichts-

termine erklärte der Vertreter des Handelsmannes, letzterer nehme die Kuh zurück und trage die Kosten.

33. Matth. Heck, Ackerer in Neunkirchen, Fürstenthum Birkenfeld, verkaufte am 22. Juli 1886 an Max Isaac in Tholey eine Kuh für 282 Mk. Isaac verklagte am 27. August den Heck auf die Zurücknahme der Kuh, weil sie huste und wahrscheinlich an der Perlsucht leide. Der Bauern-Verein übernahm die Vertretung seines Mitgliedes. Am 18. September 1886 wurde die Klage zurückgezogen, weil sich „der Fehler an der Kuh gebessert habe".

34. Josef Leinen in Wehingen verkaufte an den Rafael Kaufmann, Handelsmann in Merzig, eine Kuh, machte aber den Vorbehalt, daß seine Frau mit dem Verkaufe einverstanden sein müsse; ein solcher Vorbehalt wird auf dem Lande vielfach gemacht. Die Frau war nun mit dem Handel nicht einverstanden. Rafael Kaufmann verklagte nun den Bauer auf Herausgabe der Kuh oder 30 Mark Entchädigung, indem er behauptete, Leinen habe den fraglichen Vorbehalt nicht gemacht. Das Amtsgericht in Perl wies durch Urtheil vom 2. Oktober 1885 die Klage ab. Kaufmann erhob Berufung an das königl. Landgericht in Trier; dieselbe wurde durch Urtheil vom 5. Oktober 1886 verworfen.

c. Prozesse, welche vom Trierischen Bauern-Verein wegen Nichtzahlung des vereinbarten Kaufpreises geführt wurden.

35. Nikolaus Michels in Lorscheid kaufte im Juni 1884 von Hermann Aach in Maar ein Rind, welches trächtig sein sollte; andernfalls würde er dem Bauer eine Entschädigung von 18 Mark zahlen. Nun aber war das Rind zur Zeit des Verkaufs nicht trächtig; es kalbte erst am 5. Mai 1885. Aach wollte nicht zahlen; als aber der B.-V. die Klage eingeleitet hatte, zahlte er die Entschädigung.

36. Derselbe Handelsmann kaufte Mitte Mai 1885 von dem Müller Josef Molitor zu Lorscheidermühle eine Kuh und blieb auf den Kaufpreis noch 18 Mark schuldig; auf diesen Rest mußte der Bauer lange vergeblich warten. Als der Tr. B.-V. den Aach zur Zahlung aufforderte, wurde der Betrag sofort bezahlt.

37. Der Ackerer Nik. Pauly von Sinz hatte im März 1884 dem Handelsmann Isaak Hayen von Kirf ein Pferd verkauft, auf dessen Kaufpreis letzterer 30 Mark schuldig blieb. Da Hayen das Pferd nicht sofort wieder verkaufen konnte, brachte er es dem Pauly zurück, damit dieser es gegen eine entsprechende Entschädigung noch eine Zeit lang füttere. Letzteres geschah vom 3. April bis 13. Mai; trotz häufiger Mahnungen erhielt der Mann sein Geld nicht. Erst als der Verein Klage erhob, erfolgte Zahlung.

38. Der Handelsmann Samuel Herz in Hilbringen kaufte von dem Ackerer Peter Lichtmeß in Hebbert ein 2 Jahre 9 Monate altes Pferd und nahm dasselbe am 15. Februar 1885 Nachts um 12 Uhr bei dem Verkäufer in Empfang. Herz brach bei der Abnahme dem Pferde die Milch-

Zähne aus und transportirte es in regnerischem, kaltem Wetter nach Trier auf den Markt. Hier wurde es an einen Handelsmann nach Offenbach a. Glan verkauft, welcher es an einen Bauer in Unterjeckenbach, Kreis St. Wendel, verhandelte. Das Pferd erkrankte und mußte am 6. März 1885 getödtet werden. — Herz war zu einer Zahlung an Lichtmeß nicht zu bewegen; deshalb leitete der V.-V. Klage ein. Herz ließ es nicht zum Urtheil kommen, sondern zahlte Kaufpreis nebst Zinsen und Kosten.

39. Der Handelsmann Michael Heyum in Meurich verschuldete dem Ackerer Joh. Büchel in Kelsen den Rest des Kaufpreises einer Kuh. Nachdem Büchel sich an den Verein gewandt hatte, zahlte der Handelsmann den schuldigen Betrag.

40. Johann Lellig, Ackerer in Kimmern, verkaufte auf dem Mattheiser Markte in Trier Februar 1884 ein Pferd an Josef Hayum, Handelsmann in Coenen; dieser verkaufte das Thier am 17. Februar an den Alexander Siegler, Handelsmann in Binningen, und letzterer verhandelte dasselbe an den Philipp Steffens in Trier. Steffens klagte gegen Siegler auf Aufhebung des Handels, weil das Pferd an einem redhibitorischen Fehler, „faulen Strahlen", leide. Durch Urtheil des königl. Landgerichts zu Koblenz vom 11. Juli 1884 wurde dieser Handel aufgelöst, Siegler zur Rücknahme des Pferdes und Erstattung der Kosten beider Instanzen verurtheilt. Siegler hatte nun unter dem 27. März 1884 gegen Hayum Klage erhoben auf Auflösung des Handels, Rücknahme des Pferdes, Rückzahlung des Kaufpreises und Erstattung aller derjenigen Beträge, welche er an Steffens zahlen müsse.

Diese Klage ist dem Hayum am 28. März 1884 zugestellt worden. An diesem Tage war die gesetzliche Garantiefrist für Joh. Lellig bis auf einen oder zwei Tage verstrichen. Deshalb veranlaßte Hayum den Lellig, welcher damals krank lag und auch bald nachher starb, zur Unterschrift folgenden Scheines:

> Ich unterschriebener Johann Lellig, Ackerer in Kimmern, bescheinige hiermit dem Joseph Hayum von Coenen, daß ich die Prozeßsache von wegen des Pferdes, wo Hayum von Siegler verklagt ist, nämlich von einer Studte, hellbrauner Farbe mit Bleß, vier Jahre alt, welches nun mit einem redhipothorischen (redhibitorischen) Fehler behaftet sein soll nämlichen mit faulen Strahlen, über mich nehme und in das Recht von Hayum freiwillig, ohne gerichtlich geladen zu werden, eintrete und Hayum von sämmtlichen Kosten, sowie auch Schadenfrei in alle Beziehungen zu halten. Kurz, ich nehme Alles so über mich, als wenn ich mit Siegler selbst zu thun hätte, was ich hiermit bescheinige. Werde zugleich am selben Tage am Königl. Amtsgericht erscheinen, wenn Hayum auch vorkommen soll.
>
> Kimmern, den 28. März 1884.
>
> gez. Lellig.

Auf Grund dieses Scheines wurde den Erben des inzwischen verstorbenen Lellig der Streit verkündigt und dieselben in den Prozeß hineingezogen.

Nach Lage der Sache war für die Erben Lellig der Prozeß nur dann zu gewinnen, wenn dieselben den Beweis erbringen konnten, daß das Pferd an dem Tage des Handels zwischen Hayum und Siegler mit dem Fehler des „faulen Strahlen" nicht behaftet war. Nach Vernehmung der

Zeugen wurden drei Sachverständige ernannt, welche auf Grund der Aussage des Zeugen Mick ihr Gutachten dahin abgegeben haben, daß das Pferd am 17. Februar 1884, also an dem Tage des Handels zwischen Hayum und Siegler, nicht mit dem faulen Strahlen behaftet gewesen ist. Darauf hat Siegler die Klage, welche ihm sehr viele Kosten verursacht hatte, zurückgenommen.

Die Geschichte vorstehender Prozesse zeigt klar, daß früher viele Bauern in Folge der Klagen aus Viehhändeln in hohem Maße bewuchert worden sind. Betrug oder wenigstens Betrugsversuch kann man wohl in allen denjenigen Fällen annehmen, in welchen die Händler ihre Klagen zurückzogen bezw. nicht erhoben, sobald sie in Erfahrung gebracht hatten, daß der Vorstand des Trierischen Bauern-Vereins die Vertretung des Bauern übernahm.

Eine andere, für den Bauer ebenfalls äußerst verderbliche Art des Viehwuchers ist

3. das Viehleihen.

Viele mittelmäßig begüterte Landleute mancher Gegenden der Regierungsbezirke Trier und Koblenz sind darum in einem beständigen finanziellen Rückgange begriffen, weil sie Rindvieh auf halben Nutzen pachten. Der Handelsmann stellt nämlich dem Bauer ein Stück Vieh in den Stall, ohne Zahlung zu fordern; der Bauer muß die Kuh oder das Rind ernähren und die Kälber davon aufziehen; nach einigen Jahren wird alles verkauft; vom Erlöse wird zunächst der anfängliche Werth des verpachteten Stückes Vieh abgezogen, und der Rest wird dann zwischen dem Handelsmanne und dem Bauer getheilt. Was dann der Bauer erhält, ist der Lohn für seine Arbeit und das beschaffte Futter; der Reinertrag, welchen der Handelsmann bekommt, stellt dar die Zinsen für sein Anlagekapital, nämlich für den Werth des verpachteten Stückes Vieh.

Hr. Amtsrichter Broekmann in Neuerburg, Landtags-Abgeordneter für die Eifel, sagte am 27. September 1885 auf einer Versammlung des Trierischen Bauern-Vereins in Bitburg über solche Viehpacht-Verträge Folgendes:

„Manche erklären, der Viehwucher existire nicht in unserer Gegend. Aber ich kann Ihnen versichern, daß ich denselben in einer größeren Anzahl von Fällen kennen gelernt habe. Ich mußte oft einen Akt ausführen helfen, welcher mir so sehr zuwider war, daß ich lieber die Feder in die Ecke geworfen hätte. Der Bauer pachtet ein Kalb und verspricht, dasselbe so lange zu halten, bis zwei Kälber von ihm groß gezogen sind, und er begnügt sich, für all seine Arbeit und das beschaffte Futter die Hälfte des späteren Erlöses zu beanspruchen. Der Handelsmann macht dabei einen kolossalen Gewinn; ist das kein Wucher? Das so verdiente Geld ist Blutgeld!"

Daß die Viehpacht unter solch ungünstigen Verhältnissen den Bauer ruiniren muß, hat schon Herr J. P. Limbourg aus Bitburg, Direktor

der dortigen Lokal-Abtheilung des landwirthschaftlichen Vereines, im Jahresberichte von 1883 ausgesprochen. Es heißt dort:

„Auch wurde vielfach der Wunsch ausgesprochen, daß die Viehpacht aufgehoben würde. Früher brachte die Viehzucht wenig ein; heute aber muß sie die Haupteinnahme des Landwirthes bilden. Jetzt auf den halben Nutzen Vieh zu verpachten, bildet nur einen versteckten, wenn auch bis jetzt gesetzlich erlaubten Wucher, denn die Fälle sind nicht selten, daß derjenige, welcher das Geld zum Ankaufe einer Kuh vorgeschossen hat, 30 bis 40, ja 50 Prozent Zinsen von seinem angelegten Gelde erhält. Um so verführerischer ist dieses Geschäft, als es einerseits mit übertriebenem Vortheile bei geringem Risiko betrieben wird, andrerseits der arme Landwirth der Geheimhaltung versichert ist; er hat die Ställe voll Vieh, dasselbe ist nicht sein eigen, kein Mensch weiß etwas davon. Kein Geschäft der Welt kann aber so große Opfer an Zinsen bringen, und muß der Landwirth bei solcher Wirthschaft unfehlbar zu Grunde gehen. Bei der Position über Kreditkassen werden wir auf diesen Punkt zurückkommen."

Unter der Rubrik „Darlehnskassen" heißt es nun ebendaselbst:

„Wir geben den Darlehnskassen zur Erwägung anheim, ob es nicht räthlich für sie und für ihre Mitglieder erscheint, das Viehdarlehnsgeschäft in die Hand zu nehmen. Gegen geringe Entschädigung wird sich ein sachverständiges Mitglied gewinnen lassen, um den An- und Verkauf und inzwischen die Haltung des angekauften Viehs zu kontrolliren; bei der Abrechnung würde sich die Kasse mit dem gewöhnlichen Zinssatze begnügen, statt die armen Leute zu nöthigen, ihren Viehstand mit 30, 40 und mehr Prozent zu beschaffen. Das Viehdahrlehnsgeschäft ist, wie Eingangs gesagt, ein gesetzlich erlaubter Wucher, der die Existenz der Familien untergräbt und weit häufiger platzfindet, als allgemein angenommen wird; er entzieht sich der Beobachtung, weil das unsaubere Geschäft mit dem größten Geheimniß umgeben ist. Die Darlehnskassen haben ein geringes Risiko, weil das Vieh bei der best beleumundeten rheinischen Viehversicherungs-Gesellschaft versichert werden kann; gleichzeitig ist der betreffende Viehhalter vor Verlusten geschützt."

Auf der schon erwähnten Versammlung des Trierischen Bauern-Vereins sprach sich der erwähnte Herr J. P. Limbourg von Bitburg sehr belobigend darüber aus, daß die Landwirthschaftliche Bank in Trier begonnen hat, zur Beseitigung der bisher üblichen Viehpacht auf halben Nutzen den Landleuten Vieh unter viel günstigeren Bedingungen zu verpachten. Er fuhr dann fort:

„Unsere Kreditkasse hat sich von der Landwirthschaftlichen Bank die nöthige Auskunft erbeten, um das nachzuahmen, und auch sofort erhalten. Aber wir haben bis jetzt die Sache noch nicht ins Leben gerufen, weil sie uns sehr schwierig erscheint. Ich begrüße diese Bestrebung sehr lebhaft .... Dieses Unternehmen bringt der Landbevölkerung einen ungeheuren Nutzen und verdient jede Unterstützung. Sie wird demselben auch sicher zutheil werden."

Der am 4. Oktober 1885 gegründete „Verein zur Bekämpfung des Wuchers an der Saar“ hat in seinen Statuten auch festgesetzt, daß er sich, wahrscheinlich durch Gewährung von Darlehen, bemühen will, „das Verleihen von Vieh möglichst zu verdrängen“; dies ist sicher ein vollgiltiger Beweis dafür, daß dieser Uebelstand in unserer Gegend stark verbreitet ist und dringend der Abhilfe bedarf.

Genau, oder auch nur einigermaßen genau festzustellen, in welchem Umfange dieses Viehleihen stattgefunden, namentlich, wie viele Stück Lehnsvieh in den einzelnen Dörfern des trierischen Landes eingestellt gewesen sind bezw. noch stehen, das ist nicht möglich. Die Lehnsleute schweigen über das Lehnsverhältniß beharrlich, der Verleiher ebenfalls. Es versichert uns aber ein gründlicher Kenner der bäuerlichen Verhältnisse, daß vor der Wirksamkeit des Trierischen Bauern-Vereins in vielen Dörfern mehr als die Hälfte des gesammten Viehbestandes den Bauern nur lehnsweise gehörte. Von anderer, sehr zuverlässiger Seite wird uns mitgetheilt, daß ein einziger Mann mehr als 500 Stück Vieh verliehen hat. Und sehr viele Leute unserer Gegend betreiben dieses sehr einträgliche Wuchergeschäft.

Die Viehverpachtung auf halben Nutzen fand sich schon vor 30 Jahren im Kreise Altenkirchen vor. Der damalige Bürgermeister Raiffeisen, Begründer der Darlehnskassen, unternahm die Beseitigung derselben mit großem Erfolge. Jetzt aber stellt sich dieser Uebelstand wieder dort ein. Wie ferner im „Landwirthschaftlichen Genossenschaftsblatt“ vom 1. November 1885 der Vereinsrechner J. Roth in Feggersheim im Elsaß mittheilt, besteht auch in dortiger Gegend dieser Uebelstand. In diesen Mittheilungen wird folgende, für die trierischen Verhältnisse allerdings etwas hohe Berechnung aufgestellt:

Der Viehhändler N. leiht dem Bauer S. ein Kalb im Werthe von 50 Mark zum halben Nutzen auf so lange, bis dieses Stück Vieh noch zwei Kälber geworfen haben wird. Nach vier Jahren wird alsdann das Vieh verkauft und es ergiebt sich folgender Erlös:

Werth der Kuh	300 Mark
Werth des ersten Kalbes	150 „
Werth des zweiten Kalbes	50 „
Summa .	500 Mark

Davon erhält jeder die Hälfte, macht 250 Mark.

Der Bauer würde, wenn er sich bei Beginn des Geschäftes 50 Mark geliehen und mit 5 Prozent verzinst hätte, nach vier Jahren an Kapital, Zinsen und Zinseszinsen nur 60 Mark 79 Pfg. zu zahlen gehabt haben.

Er hätte dann aus den drei Stück Vieh erlöst . .	500	Mark	—	Pfg.
Er hätte dann zu zahlen gehabt nur	60	„	79	„
Folglich ist ihm entgangen ein Gewinn von . . .	439	Mark	31	Pfg.

Der Händler hatte vor vier Jahren ausgelegt den Betrag von nur 50 Mark. Er erhält nicht blos diese 50 Mark zurück, sondern noch dazu

200 Mark als Zinsen für die vier Jahre. Er hat also sein Kapital genau zu 100 Prozent verzinst.

In der trierischen Gegend sind allerdings die Preise nicht ganz so hoch, wie in diesem Beispiele aus dem Elsaß angeführt wird. Aber bei uns schlägt der Handelsmann in der Regel dadurch noch einen besonderen Gewinn heraus, daß er sich von dem Erlöse zunächst den Werth des verpachteten Viehes abzieht. Wenn in dieser Weise in dem oben beschriebenen Vorgange gerechnet worden wäre, dann würde sich die Rechnung nach den Durchschnittspreisen der trierischen Gegend so gestellt haben:

Erlös aus den verkauften drei Stück Vieh	400	Mark
Davon an den Handelsmann vorab Rückzahlung	50	„
Bleibt gemeinschaftlicher Gewinn	350	Mark
Davon die Hälfte an den Handelsmann	175	„

Dies ergiebt $87^1/_2$ Prozent Zinsen jährlich.

Das Pachten eines Kalbes unter der Bedingung, zwei Kälber von ihm groß zu ziehen, ist das ungünstigste Geschäft für den Bauer; günstiger stellt sich die Sache für ihn, wenn er eine in den mittleren Jahren stehende Kuh pachtet. Von den zahlreichen Fällen, welche uns aus der trierischen Gegend vorliegen, wollen wir nur folgenden Fall mittheilen:

Einem Manne wurde eine beinahe trocken stehende Kuh eingestellt und zu dem hohen Preise von 210 Mark angerechnet; nach $2^1/_2$ Jahren waren vorhanden eine Kuh, ein hochträchtiges zweijähriges Rind und ein sechswöchentliches Kalb. Stellen wir jetzt die Rechnung des Verpächters und die des Pächters auf.

1. Gewinn des Verleihers.

Die trocken stehende Kuh kostete 210 Mark. Nach $2^1/_2$ Jahren

werden für die frische Kuh ohne Kalb erzielt	235	Mark
für das hochträchtige Rind	210	„
für das sechswöchentliche Kalb	35	„
Summa .	480	„
Der Handelsmann zieht zunächst sein Kapital ein =	210	„
Bleibt gemeinschaftlicher Gewinn =	270	Mark

Der Handelsmann erhält davon die Hälfte, also 135 Mark; das sind $25^3/_4$ Prozent Zinsen.

Aber das müßte ein schlechter Handelsmann sein, der beim Ankauf und Verkauf nicht jedesmal 5 Prozent Provision für sich herausschlüge; das wären denn also 35 Prozent. Diese Leute haben ja das Geschäft in der Hand, sie machen den Preis beim Verleihen, zu welcher Zeit in der Regel eine Nothlage vorhanden ist, und sie kaufen auch sehr gerne beim Ablauf der Lehnszeit das Vieh für sich selber durch einen Helfershelfer zu sehr billigem Preise.

Aber wir sind noch nicht am Ende. Wie oft muß der arme Lehensmann den zudringlichen Handelsmann in seinem Hause bewirthen, in den

Stall führen u. s. w.! Wie sehr muß er dessen allerunterthänigster Diener sein! Dabei giebt's in der Regel noch kleinere Nebengeschäfte, bei welchen der Lehensmann sicher nichts profitirt. Fällt aber unglücklicher Weise ein Stück Vieh, dann kommt's in der Regel zu einem freiwilligen Urtheil, welches in das Hypothekenbuch eingetragen wird, und es fängt damit die weltbekannte Geschichte der Abschlachterei an.

Stellen wir nun die in diesem Falle etwas günstigere

2. Rechnung des Lehnsmannes.

a. Unkosten.

1.	Heu auf $2^1/_2$ Jahr für die Kuh, 50 Zentner zu 3 Mark	150 Mark
2.	Heu auf $1^3/_4$ Jahr für das Rind, 21 Zentner zu 3 Mark	63 „
3.	Streu gesucht während 100 ganzer Tage, wofür die Kost berechnet wird, den Tag zu 20 Pf.	20 „
4.	Futtersuche durch die Frau an 250 Tagen zu 20 Pf. Kost	50 „
5.	Kleiderverschleiß in $2^1/_2$ Jahren über dieser Arbeit . .	25 „
6.	Für Mehl und Knollen nebenbei	35 „
	Summa der Unkosten	353 Mark

b. Einnahme.

1.	Die Hälfte des gemeinschaftlichen Gewinnes	135 Mark
2.	Nach Abzug der Zeit des Trockenstehens, der Kälbersäugung, und unter Berechnung der allmählichen Abnahme der Milchproduktion lassen sich hier höchstens 470 volle Milchtage zu 6 Liter anrechnen, der Liter zu 15 Pf.	428 „
3.	30 Wagen mittelmäßigen Düngers zu 5 Mark	150 „
	Summa der Einnahmen	713 Mark
	Davon gehen ab Unkosten	353 „
	Gesammt-Einnahme des Lehnsmannes	360 Mark

In $2^1/_2$ Jahren hat der Lehnsmann also bei dieser allergünstigsten Berechnung 360 Mark Tagelohn. Das ist der Lohn für 350 schwere Arbeitstage und gleichzeitig auch der Lohn für 912 schwere und sorgenvolle Verpflegungstage, über welchen man sonstigen Verdienst oft verloren gehen lassen mußte. Der Handelsmann aber streicht 36 bis 40, vielleicht aber auch 50 und mehr Prozent ein.

Wie schon angedeutet, schlägt der Handelsmann von seinen Viehpächtern gelegentlich noch eine große Menge von anderen kleinen Vortheilen heraus. Wem er Vieh verpachtet hat, den betrachtet er als seinen Sklaven und zwingt ihn zu manchen anderen Geschäften und erniedrigenden Dienstleistungen. So z. B. darf der Pächter, wenn er außer dem Lehnsvieh noch eigenes Vieh besitzt, es nicht wagen, dasselbe an sonst jemand außer dem Eigenthümer seines Lehnsviehes zu verkaufen; denn er muß fürchten, daß sonst der Handelsmann ihm das verpachtete Vieh sofort wegnimmt; einen schriftlichen Vertrag über die Pachtung hat ja der Bauer nicht in der Hand, und er kann auch nicht versuchen, durch einen Prozeß den Handelsmann zu Erfüllung der mündlich gegebenen Zusage an-

zuhalten. Das aber weiß der Handelsmann, und darum darf er vieles wagen. Derselbe Handelsmann hat z. B. erfahren, daß irgend ein Bauer eine Landversteigerung abhalten wird. Sofort läuft er hin und läßt sich die Steigpreise zediren[1]), oft gegen 4 Prozent Rabatt und das Steiggeld (5—6 Prozent), also im ganzen einen Nachlaß von 9—10 Prozent. Nun befiehlt er jenen Bauern, welchen er Kühe verpachtet hat, auf der Versteigerung zu bieten, auch wenn dieselben gar nicht ein neues Stück Land nöthig haben. Jedenfalls trägt ihr Bieten zur Belebung der Ansteigerungslust bei, und dem Lehnsmanne, der noch sonst ein Stückchen hypothekenfreies Land besitzt, ertheilt er, wenn derselbe Höchstbietender bleibt, den Zuschlag, in der Hoffnung, nach einigen Jahren durch Subhastation dasselbe Grundstück nebst den anderen desselben armen Mannes zu einem Spottpreise wieder erstehen zu können.

Ein wohlhabender Bauer des trierischen Landes wollte Land versteigern lassen, weigerte sich aber, die Steigpreise einem Handelsmanne zu zediren; dieser nun verbot den anderen Bauern, die aus einem Grunde von ihm abhängig waren — und ihre Anzahl war groß —, die Versteigerung zu besuchen. Dieselben gehorchten, und es kam nicht zu annehmbaren Preisen. Der Bauer sah sich genöthigt, die Steigpreise dem Handelsmanne zu zediren, und nun wurde flott gesteigert und ein ganz bedeutender Erlös erzielt.

Viele Landleute, welche Vieh unter den erwähnten ungünstigen Bedingungen von Handelsleuten gepachtet haben, haben leider Scheu, dieses mitzutheilen, weil sie fürchten, sie könnten für ihr Ausplaudern nachher von dem Handelsmanne durch allerlei Beschädigungen bestraft werden. Wenn es aber gelänge, festzustellen, wie viele Stück Vieh wirklich unter den erwähnten ungünstigen Bedingungen verpachtet sind, dann würde man darüber erschrecken, daß eine so große Anzahl von Landleuten systematisch ausgesogen wird.

Wie diesem Wucher abgeholfen werden kann, soll nachstehend dargelegt werden.

Durch die Kredit- und Darlehnskassen den beschriebenen Uebelstand zu beseitigen, wird nicht überall gelingen.

Zunächst verlangen die meisten Kassen für ein Darlehen einen Bürgen, und sie müssen das thun, um sich vor Verlusten zu schützen. Für die armen Leute aber, deren Nothlage wir hier beschreiben, wird nicht leicht jemand Bürge, weil er fürchtet, er müsse später Kapital und Zinsen zahlen, ohne daß er dafür ein Pfandobjekt besitzt, durch dessen Verkauf er sich, ohne eine Subhastation zu veranlassen, eine Entschädigung suchen könnte; auch sind die Landleute nicht mehr bereitwillig, einander durch Bürgschaft zu unterstützen, weil es schon zu oft vorgekommen ist, daß jemand durch Bürgschaft sich ruinirt hat.

Aber selbst wenn auch die bestehenden, gut geleiteten Darlehnskassen in vielen Fällen ein Darlehen geben, damit ein Bauer statt des bisherigen Lehns-Viehes sich eine Kuh kauft und den Kaufpreis derselben nur mit

---

[1]) Ueber die Bedeutung dieses nicht allgemein verständlichen Ausdrucks vgl. unten S. 175 ff.

5 Prozent zu verzinsen hat, so wird es doch nicht möglich sein, daß solche Kassen überall gegründet werden und daß jeder Viehpächter von solchen Kassen ein Darlehn enthält. Es wird nämlich in Gegenden, deren Bewohner zum großen Theil arm sind, sehr schwierig sein, kreditfähige Kassen zu gründen, und noch schwieriger wird es sein, überall auf die Dauer Männer zu finden, welche zu der schwierigen Führung solcher Kassen geeignet und bereit sind.

Ueberdies wird der Handelsmann dem armen Bauer, welchem das baare Geld zum Ankaufe einer Kuh übergeben worden ist, dringend zureden, er möge dieses Geld zur Tilgung anderer kleiner Schulden benutzen und die Kuh auf Borg oder auf Lehen nehmen; denn in beiden Fällen wird der Handelsmann einen größeren Vortheil ziehen, als wenn ihm die Kuh baar bezahlt würde. Daß der Bauer, der so selten baares Geld in der Hand hat, in einem solchen Falle, da ihm der Kredit förmlich aufgedrungen wird, der Versuchung in der Regel nicht widersteht, sich also muthwillig in das Abhängigkeits-Verhältniß begiebt, ist doch außer allem Zweifel.

Giebt es nun nicht einen anderen Weg, um den Leuten, welche bisher Lehnsvieh hatten, zu helfen?

Wenn die Kuh selber Bürge wird, dann ist Hilfe möglich in einer Weise, durch welche gleichmäßig das Interesse des Bauern und das des Geld-Darleihers gesichert wird. Einerseits muß der Bauer die Kuh durch Theilzahlungen ankaufen können und es dürfen ihm von dem Kaufpreise bis zur Auszahlung nur 5 Prozent Zinsen jährlich abverlangt werden, dann ist dem Bauer geholfen; andererseits muß die Kuh bis zur vollen Auszahlung des Kaufpreises und der Zinsen Eigenthum desjenigen bleiben, welcher das Geld zum Ankauf hergegeben hat, dann ist auch dem Darleiher eine hinreichende Bürgschaft geboten, namentlich wenn der Viehpächter bei Beginn der Pacht eine Anzahlung von etwa 50 Mark leistet.

Der Vorstand des Trierischen Bauern-Vereins hat den Anfang gemacht, auf diese Weise das Viehleihen auf halben Nutzen abzuschaffen und es zu ersetzen durch ein Viehleihen, bei dem der Bauer den ganzen Nutzen hat; er hat zu diesem Zwecke eine Aktiengesellschaft, die in Trier domizilirte „Landwirthschaftliche Bank“, ins Leben gerufen. Zur Gründung derselben wurden auf Namen lautende Aktien zu 200 Mark ausgegeben, und zwar einstweilen nur im Betrage von 30 000 Mark, da es bei der großen Schwierigkeit des Unternehmens zweckmäßig erschien, erst dann, wenn die Erfahrungen längerer Zeit vorlägen, allmählich behutsam den Geschäftskreis auszudehnen.

Die Bank fordert, daß vom Viehpächter der Kaufpreis in 4 Jahren zurückgezahlt und bis zur Rückzahlung jährlich mit 5 Prozent verzinst werde; außerdem fordert sie eine einmalige Provision von $2\frac{1}{2}$ Prozent des Kaufpreises, welche, auf die 4 Jahre vertheilt, jährlich $\frac{5}{8}$ Prozent ergiebt; endlich muß der Viehpächter die Viehversicherungs-Prämie zahlen, welche aber nie mehr als 2 Prozent jährlich beträgt. Alles zusammen ergiebt für den Viehpächter eine jährliche Ausgabe von $7\frac{5}{8}$ Prozent.

Um eine Garantie gegen das Eintreten von Verlusten zu erlangen, wurde beschlossen, daß über diejenigen Bauern, welche Vieh entleihen wollen, durch die Vertrauensmänner des Bauern-Vereins die eingehendste Auskunft eingeholt werde, und zwar eine mehrseitige, und daß grundsätzlich nur mit jenen Bauern Geschäfte zu machen seien, welche durchaus zuverlässig und noch nicht ganz verarmt sind. Wer ein Stück Vieh pachten will, muß sich mit seinem Antrage an den in seinem Bezirke wohnenden Vertrauensmann des Bauern-Vereins wenden. Dieser erstattet Auskunft durch Ausfüllung des folgenden Fragebogens:

Antrag auf Belehnung von Vieh der „Landwirthschaftlichen Bank" zu Trier.

1. Name, Stand und Wohnort des Antragstellers.
2. Wie wird die Hauswirthschaft des Antragstellers geführt?
3. In welcher Weise hat der Antragsteller bisher sein Vieh insbesondere in Beziehung auf Fütterung und Reinigung gehalten?
4. Wie sind die Vermögens-Verhältnisse desselben?
5. Besitzt der Antragsteller einen für die gesunde Verpflegung des Viehes genügenden verschließbaren Stall?
6. Welche Art von Vieh verlangt der Antragsteller: Ziege, Rind, Kuh oder Ochs?
7. Wird der Bank heute schon ein Stück Vieh zum Kaufe angeboten, welches sie dann an den Antragsteller verleihen soll?
   a) das eigene Vieh des Antragstellers?
   b) oder ein anderes Stück Vieh? Namen und Wohnort des jetzigen Eigenthümers?
8. Das der Bank angebotene Stück Vieh:
   a) wie alt ist es?
   b) ist es gesund?
   c) garantirt der Verkäufer, daß die Kuh trächtig ist?
   d) garantirt der Verkäufer, daß das Stück Vieh zugfest ist?
   e) welcher Preis wird dafür verlangt?
   f) welchen Werth hat es nach der Ueberzeugung des Vertrauensmannes?
9. Für den Fall, daß der Antragsteller sein eigenes Vieh der Bank anbietet: wodurch ist der Beweis geliefert, daß dasselbe sein Eigenthum ist?
10. Für den Fall, daß nicht schon ein Stück Vieh angeboten wird:
    a) welche besonderen Eigenschaften soll das anzukaufende Stück Vieh haben?
    b) auf welchem Markte wünscht der Antragsteller zu kaufen und an welchem Tag?
11. Kann der Antragsteller beim Ankaufe der Kuh eine Anzahlung von ... Mark leisten und die Provision (2½ Prozent des Kaufpreises) sowie den Stempel (1½ Mark) bezahlen?
12. Bemerkungen des Vertrauensmannes.

Das der Landwirthschaftlichen Bank gehörende Vieh ist bei den Ortsvereinen des ebenfalls von dem Vorstande des Trierischen Bauern-Vereins gegründeten Trierischen Viehversicherungs-Verbandes versichert.

Die Bank hat verliehen:

im Jahre 1885:	238 Stück	im Werthe von	44 699 Mark;
„ „ 1886:	399 „	„ „ „	90 485 „
vom 1. Jan. bis 12. Mai 1887:	262 „	„ „ „	52 400 „
in Summa	899 Stück	im Werthe von	187 584 Mark.

Es hat sich nun ergeben, daß die Bank ein zu großes Risiko laufen würde, wenn sie nicht den Viehpächtern eine Anzahlung von 30 Mark, oder bei theurem Vieh von 50 Mark abverlangte. Diese Anzahlung

würde, falls der Viehpächter die Zinsen nicht zahlt und darum ihm die Kuh weggenommen und unter dem Selbstkostenpreise verkauft werden muß, den Darleiher gegen Verlust schützen. Andererseits aber sind sehr zahlreich die Fälle, in denen der Antragsteller eine **solche Anzahlung nicht leisten** kann, es sei denn daß er sich diesen Betrag erst gegen Wucherzinsen oder unter anderen noch schlimmeren Bedingungen borgte. Und doch würden viele dieser Antragsteller durch die Belehnung mit einer Kuh in den Stand gesetzt werden, sich allmählich aus ihrer Noth herauszuarbeiten. Wenn der Bauer **gar keine Kuh** besitzt — und solche Fälle sind in unserer Gegend überaus zahlreich —, dann fehlt ihm das Nothdürftigste in der Haushaltung; wenn er eine **Kuh zu Lehen** hat, dann plagt er sich für den Eigenthümer derselben, und auch wenn er sie **auf Borg** nimmt, giebt seine Abhängigkeit von seinem Gläubiger diesem vielfache Gelegenheit, den Mann auszubeuten. Eine **Kuh, deren ganzer Nutzen dem Bauer zufließt,** ist das erste Erforderniß dafür, daß sich der Mann ernähren und weiterkommen kann. Wenn er eine Kuh hat, für welche er an Provision, Zinsen und Versicherung jährlich nur 7⁵/₈ Prozent zu zahlen hat, so kann er allmählich durch Aufzucht der Kälber zu einem kleinen Besitz gelangen. Der Staat, die Provinz und die Gemeinden haben daran ein großes Interesse. Wenn es nun gelänge, aus irgend welchen öffentlichen Mitteln eine Summe zu erlangen, von welcher zu Gunsten ganz armer Leute die Anzahlung von 30—50 Mark geleistet würde, dann könnte die Landwirthschaftliche Bank auch solchen Leuten eine Kuh leihen, ohne ein allzugroßes Risiko zu laufen; es würde ja dann, wie oben gesagt, diese Anzahlung muthmaßlich ungefähr den Betrag darstellen, um welchen bei einem nothwendigen Wiederverkaufe der Kuh der Erlös unter dem Selbstkostenpreise bleiben könnte. Eine solche Anzahlung zu Gunsten eines armen Bauern zu leisten wäre jedenfalls ein sehr fruchtbringendes, rationelles Almosen. Leider ist es bis jetzt noch nicht gelungen, aus öffentlichen Mitteln ein solches Geschenk wenigstens für die Nothstandsbezirke (Eifel und Hochwald) zu erlangen.

Der Vorstand der Landwirthschaftlichen Bank beantragte nämlich am 26. März 1885 bei dem Provinzial-Verwaltungsrath der Rheinprovinz eine jährliche Subvention von 5000 Mark à fond perdu aus dem Nothstandsfonds. — Der Provinzial-Verwaltungsrath hat in seiner Sitzung vom 20. Mai 1885 diesen Antrag abgelehnt, abgesehen von anderen in der Sache und in den Statuten liegenden Gründen schon deshalb, weil der Nothstandsfonds zu ganz besonders angegebenen Zwecken bestimmungsgemäß zu verwenden sei, zu welchen der in Rede stehende nicht gehöre.

Am 7. Oktober 1885 richtete nunmehr der Vorstand an den Provinzial-Landtag den Antrag, entweder

1) jährlich einen Betrag von 5000 Mk. à fond perdu zu geben, aus welcher Summe für arme Landleute behufs Anschaffung von Vieh die eben beschriebene Anzahlung von 30 Mk. geleistet werde,
2) oder ein unverzinsliches Darlehen zu gewähren, wie ein solches den Darlehnskassen gewährt sei, um aus den gezogenen Zinsen dieses Betrages Anzahlungen von je 30 Mk. den Viehpächtern gutzuschreiben.

Auch diese Anträge wurden in der Plenarsitzung des Rheinischen Provinzial-Landtages vom 9. Dezember 1885 abgelehnt.

C. Wucher beim Ankauf von Versteigerungs-Protokollen.

Wer in unserer Gegend Land versteigern läßt, thut dies in der Regel deshalb, weil er sofort baares Geld haben muß. In den Bedingungen der Versteigerung darf aber nicht baare Zahlung abverlangt werden, weil in diesem Falle fast kein Bauer ansteigern könnte. Darum sind die meisten Versteigerer genöthigt, den Erlös der Versteigerung gegen Baarzahlung zu zediren. Die Handelsleute fordern in der Regel das Steiggeld (5, 6, 7 Prozent) und einen Rabatt von etwa 4 Prozent; im ganzen also 8—12 Prozent. Da sie im Steigpreis einen Zinsverlust nicht erleiden, auch die versteigerten Immobilien selber für den Eingang des Steigpreises haften, so ist dieser Gewinn der Handelsleute ein übermäßig großer. Letztere geben sich daher auch überaus große Mühe, die Versteiglasser zur Zession von Versteigerungs-Protokollen zu bewegen, weil grade diese Zessionen das Mittel bieten, sich in bäuerliche Verhältnisse einzuschleichen, in welche sonst nie ein Handelsmann gekommen wäre. Die Handelsleute sehen deshalb in gut situirten Orten, in welchen z. B. vermögende Erben versteigern lassen, unter Umständen von einem Rabatt vollständig ab; sie zahlen Steigsumme nebst Aufgeld ohne Abzug aus; sie hoffen, dann mit den reichen Bauern noch andere Geschäfte machen zu können, welche mehr Gewinn bringen, als der Verlust an Rabatt ausmacht.

Es wird uns von einem Notar versichert, daß ein Handelsmann sogar von den 5 Prozent Steiggeld noch ein Prozent an die Versteiglasser herauszahlte. Auf die Frage des Notars, warum er dies thue, antwortete der Handelsmann: das ist ein reiches Dorf und in diese Verhältnisse möchte ich gern hineinkommen.

Während die Handelsleute bei reicheren Grundbesitzern in eben beschriebener Weise verfahren, fordern sie in Ausbeutung der Nothlage überaus hohen Gewinn. Es ist in unserer Gegend vorgekommen, daß ein Handelsmann sich 20 Prozent Nachlaß ausbedungen hat. Um diesen Fall, welcher ja für die Kenntniß hiesiger Verhältnisse sehr lehrreich ist, authentisch darzustellen, geben wir hier einen Auszug aus den Urtheilen, welche hierin von zwei richterlichen Instanzen gefällt worden sind.

Rafael Leib II, Handelsmann zu Niederemmel bei Trier, klagte gegen den Matthias Schilling-Wagner, Ackerer zu Schweich bei Trier: er verlangte Zahlung von 780 Mk. nebst Zinsen zu 5 Prozent seit dem 14. Dezember 1883 und von 5 Mk. 95 Pf. für Kosten des Mahnverfahrens. Der Kläger führte aus, daß durch Akt von Notar Wolf zu Bernkastel vom 22. Dezember 1879 sich der Beklagte verpflichtet habe, bis zum 22. Dezember 1881 von seinem Immobiliar-Vermögen bis zum Erlöse von 3900 Mk. versteigern zu lassen und den Steigerlös ihm, dem Kläger, gegen einen Nachlaß von 15 Prozent des Hauptsteigpreises und des ortsüblichen Aufgeldes von 5 Pf. pro Mark (macht im ganzen 20 Pro-

zent) zu zediren, im Unterlassungsfalle ohne vorherige Sommation eine Konventionalstrafe von 780 Mk. zu zahlen. Diese Konventionalstrafe werde jetzt eingeklagt, da der Beklagte bisher die Versteigerung verweigert und gegen einen Zahlungsbefehl vom 6. Dezember 1883 Widerspruch erhoben habe.

Der Beklagte Schilling-Wagner beantragte die kostenfällige Abweisung der Klage, indem er derselben 2 Einwendungen entgegenhielt. Zunächst behauptete er, daß der in Rede stehende Vertrag, wenn auch vor der Herrschaft des Wuchergesetzes abgeschlossen, dennoch mit Rücksicht auf die übermäßige Höhe des versprochenen Gewinnes als wuchermäßig gegen die guten Sitten verstoße, und deshalb die Klage gemäß Artikel 1133 des bürgerlichen Gesetzbuches unzulässig sei; dann aber entbehre auch die eingegangene Verpflichtung, die Konventionalstrafe zu zahlen, jeder rechtlichen Ursache und sei daher gesetzlich ungiltig. Den Mangel einer rechtlichen Ursache suchte der Beklagte daraus herzuleiten, daß an demselben Tage ein anderer, mit dem hier fraglichen Vertrag in Verbindung zu setzender Vertrag zwischen den Parteien geschlossen worden sei, nach welchem Kläger dem Beklagten ein Darlehen von 2400 Mk., rückzahlbar am 22. Dezember 1881, gegeben habe. Sehe man von diesem Darlehen ab, welches in dem der Klage zu Grunde liegenden Vertrag als Zahlung auf den Zessionspreis behandelt sei, so stelle der letztere Vertrag sich als ein reiner Zessionsvertrag dar, welcher keine genügende Grundlage zu einer Konventionalstrafe biete.

Die 1. Zivilkammer des königl. Landgerichtes zu Trier erließ am 8. April 1884 folgendes Urtheil:

In Sachen des Rafael Leib II, Handelsmann zu Niederemmel, vertreten durch Rechtsanwalt Kirsch, Klägers, gegen den Matthias Schilling-Wagner, Ackerer zu Schweich, vertreten durch Rechtsanwalt Dr. Görtz, Beklagten, wegen Forderung, — erkennt die 1. Zivilkammer des königl. Landgerichtes zu Trier für Recht: Die Klage wird abgewiesen; die Kosten des Rechtsstreites werden dem Kläger auferlegt . . . .

Es kann keinem Zweifel unterliegen, daß die gemäß des Aktes vom 22. Dezember 1879 vom Kläger dem Beklagten als Darlehen unter Verpfändung der Immobilien des Beklagten gegebenen 2400 Mk. dieselben sind, welche in dem gleich darauf gethätigten Akte als Vorauszahlung des Klägers auf den Zessionspreis der in diesem Akte verabredeten Zession behandelt werden. Da hiernach Kläger für die Hingabe der 2400 Mk. durch die Verpfändung der Immobilien des Beklagten vollständige Sicherheit hatte, so wird der Abschluß des Zessionsvertrages mit dem über die gewöhnlichen Verhältnisse weit hinausgehenden Nachlasse von 15 Prozent außer dem Aufgeld, beziehungsweise der diesem außergewöhnlichen Nachlasse entsprechenden hohen Konventionalstrafe auf Seiten des Beklagten nur dann erklärlich, wenn man annimmt, daß Kläger für die Gewährung des Darlehns auch die Eingehung des Zessionsvertrages von dem Beklagten sich ausbedungen hat.

Bei dieser Sachlage erscheint der Zessionsvertrag in ganz anderem Lichte, als wenn man ihn, von dem Darlehnsvertrage losgelöst, für sich allein betrachtet. Im letzteren Falle mögen die dem Kläger ausbedungenen Vortheile, wenn auch als außergewöhnlich hoch, doch nicht den guten Sitten widersprechend angesehen werden können. Wenn man aber bedenkt, daß diese Vortheile für die Gewährung eines Darlehns ausbedungen sind, dessen Rückgabe mit Zinsen durch die Verpfändung der Immobilien des Beklagten schon vollständig sicher gestellt war, so erscheinen nicht nur diese Vortheile im Verhältniß zu der bei Thätigung der Akte üblichen Höhe sowohl des Zinsfußes für Darlehen als auch des Nachlasses bei Steig-

erlös-Zessionsverträgen übermäßig groß, sondern es ergiebt sich auch aus der Uebermäßigkeit dieser Vortheile und der Gewährung derselben für ein für den Gläubiger durchaus gefahrloses Darlehn, daß, wenn nicht eine Nothlage, so doch die Unerfahrenheit oder der Leichtsinn des Beklagten bei Thätigung der Akte vom Kläger ausgebeutet worden ist, auch ganz abgesehen von dem Umstande, daß nach dem Wortlaute der Akte Kläger für die nur einmal hingegebenen 2400 Mk. zweimal Deckung beanspruchen könnte.

Unter diesen Umständen ist der Zessionsvertrag, aus welchem geklagt wird, als den guten Sitten widersprechend und deshalb für den Beklagten unverbindlich zu erachten, und war demgemäß, wie geschehen, zu erkennen.

gez. Eichhorn. Pünder. Ritter.

Der Kläger appellirte an das Oberlandesgericht zu Köln, ward aber auch dort abgewiesen. Dieser Gerichtshof bestätigte am 8. November 1884 das Urtheil der 1. Instanz und sagte in seinem Urtheile noch Folgendes:

Es ist noch zu erwägen, daß nach dem einen der Akte vom 22. Dezember 1879 dem Beklagten bei Vermeidung der sofortigen Fälligkeit des angeliehenen Kapitals untersagt war, vor dem 22. Dezember 1881 Immobiliarvermögen zu veräußern, und er in dem andern Akte von demselben Datum verpflichtet wurde, bis zum 22. Dezember 1881 von seinem Vermögen so viel zu veräußern, bis der Steigerlös wenigstens die Summe von 3900 Mk. erreichen würde, oder andernfalls eine Konventionalstrafe von 780 Mk., gleich 20 Prozent des angegebenen Betrages von 3900 Mk., zu zahlen. Daß durch diese Bestimmungen, wonach der Beklagte weder vor noch nach dem 22. Dezember verkaufen durfte, also nur an diesem Tage, selbst für den Fall, daß keine annehmbaren Gebote erfolgten, verkaufen mußte, dessen wirthschaftliche Existenz auf das äußerste gefährdet wurde, kann einem Zweifel nicht unterliegen.

Wenn nun auch nach dem Gesetze vom 14. November 1867 es dem Kläger nicht benommen war, für die Hingabe seines Kapitals, obgleich dasselbe durch die bestellte Hypothek hinreichend gesichert war, höhere Zinsen als die landesüblichen zu fordern, und wenn man sogar den Ausführungen des Klägers darin beitreten wollte, daß er diese Vergütung selbst zu einer übermäßigen steigern konnte, so war es demselben aber durch Artikel 1131 des bürgerlichen Gesetzbuches untersagt, so weit zu gehen, daß er, um solche übermäßige Vortheile zu erhalten, die sich ihm, sei es in der augenblicklichen Nothlage oder in der Unerfahrenheit des Beklagten, darbietende Gelegenheit dazu benutzte, von dem letzteren sich Versprechungen machen zu lassen, die, wenn sie erfüllt worden wären, dessen Ruin in seinen wirthschaftlichen Verhältnissen herbeigeführt haben würden. Nach alledem trägt der Akt, in welchem die gegenwärtig eingeklagte Konventionalstrafe stipulirt worden ist, so sehr das Gepräge der Unlauterkeit an sich, daß derselbe als ungiltig im Sinne des Artikels 1131 l. c. zu erachten und die auf diesen Akt gestützte Klage mit Recht von dem ersten Richter abgewiesen ist.

gez. Correns. Pape. Broicher. Drühe. Haack.

In einem andern Falle nahm der jüdische Zessionar 15 Prozent Rabatt und verlangte außerdem noch zwei Drittel des Aufgeldes, welche 3,33 Prozent ausmachen; mithin hatte der Handelsmann 18,33 Prozent Gewinn. Der Gesammterlös aus dieser Versteigerung betrug 11900 Mk.; hiervon 18,33 Prozent ergiebt 1826 Mk. Gewinn.

Es ist doch stark, daß solche Geschäfte in unserer Gegend noch möglich sind! Leider kommen nicht alle Geschäfte dieser Art ans Tageslicht, da die Landleute es scheuen, einzugestehen, daß sie so thöricht waren, sich übervortheilen zu lassen.

Die schlimmste Folge der Gewohnheit, an Handelsleute die Versteigerungs-Protokolle zu verkaufen, ist die Abhängigkeit vom Handelsmanne, in welche dadurch die zahlreichen Ansteigerer kommen. Der Handelsmann findet nämlich einen Vortheil darin, daß die Ansteigerer die Termine für die Zahlung der einzelnen Raten nicht pünktlich einhalten, sondern die Schuld anwachsen lassen; bereitwillig gewährt er ihnen Ausstand, veranlaßt sie aber, einen Schein zu unterschreiben, in welchem sie versprechen, „auf erste Anforderung hin" zahlen zu wollen; da der Handelsmann versichert, daß er von dieser Klausel ja doch nie Gebrauch machen werde, so ist der Bauer oft thöricht genug, diese Bedingung einzugehen. Wenn sie aber unterschrieben ist, dann bildet sie eine sichere Handhabe, durch welche der Bauer zu vielen neuen, nur dem Handelsmann Vortheil bringenden Geschäften gezwungen wird.

Durch jede neue Zession nun, durch welche einem Handelsmann wieder ein Versteigerungs-Protokoll übertragen wird, kommt eine neue Reihe von bisher unabhängigen Leuten in Abhängigkeit von demselben, und je mehr sich seine Herrschaft erweitert, desto leichter wird es ihm, dieselbe zur Ausbeutung seiner Opfer auszunutzen.

Um die erwähnten Uebelstände einigermaßen abzustellen, haben manche Darlehnskassen hiesiger Gegend begonnen, Versteigerungs-Erlöse anzukaufen; so kaufte z. B. im Jahre 1884 die Darlehnskasse zu Neuhaus bei Trier 20 solcher Versteigerungs-Protokolle im Gesammtbetrage von 60 000 Mark.

Der erwähnte „Verein gegen den Wucher an der Saar" richtet sich ebenfalls gegen diese wucherische Ausbeute im Ankaufe der Versteigerungsprotokolle; er will bewirken, daß dieselben von den Spar- und Darlehnskassen angekauft werden können.

Die Landwirthschaftliche Bank in Trier kauft auch Versteigerungsprotokolle; sie hat deren übernommen:

im Jahre	1885	für	19810	Mark,
„ „	1886	„	64205	„
vom 1. Jan. bis 12. Mai	1887	„	68165	„
in Summa		für	152180	Mark.

Nachdem nun auf diese Weise dem Wucher bei Uebernahme von Versteigerungs-Protokollen entgegen gearbeitet wird, übernehmen jetzt auch manche Handelsleute Versteigerungsprotokolle gegen einen ganz mäßigen Gewinn. Hoffentlich wird es aber durch Belehrungen rc. gelingen, die Bauern dahin zu bringen, daß sie derartige Protokolle nur mehr an die erwähnten Institute verkaufen.

D. Waarenwucher.

Viele Handelsleute auf dem Lande treiben Handel mit Waaren aller Art. Wer den Händlern aus einem Viehhandel oder aus einem Versteigerungs-Protokolle schuldig geworden ist, muß bei ihnen kaufen. Selbstverständlich werden nicht Waaren bester Qualität preiswürdig verkauft, sondern die armen Leute müssen minderwerthige Waaren zu hohen Preisen

kaufen, außerdem noch oft Waaren in größerer Menge nehmen, als sie gerade bedürfen. Die verschuldeten Bauern werden durch diesen Waarenhandel in einem Abhängigkeits-Verhältniß drückendster Art gehalten. Bedarf so ein armes Bäuerlein z. B. Leder, so muß er zum jüdischen Händler gehen und bei demselben schlechtes Leder sehr theuer kaufen; oder der Mann bestellt bei dem jüdischen Metzger zur Kirmeszeit ein paar Pfund Fleisch; der Händler bringt ihm drei-, viermal so viel ins Haus. Der Bauer beschwert sich dagegen, er habe nicht so viel bestellt; das nutzt nichts, er muß das Fleisch behalten, eben weil er Schuldner des Juden ist.

Viele der vorbezeichneten Geschäfte aus Viehhändeln, Güterversteigerungs-Protokollen u. s. w. führen sehr oft zur Bethätigung freiwilliger Urtheile und notarieller Akte. Hierbei wird meistens einfach die Erklärung beurkundet, daß ein Bauer einem Juden einen gewissen Betrag gemäß Abrechnung verschulde. Der Bauer erkennt die Abrechnung als richtig an und unterwirft sich der Zwangsvollstreckung. In seiner Nothlage unterschreibt er leider geradezu alles, nur um noch einen Ausstand zu erlangen; der Schuldner bedenkt aber nicht, daß er hierdurch seinem Gläubiger das Mittel in die Hand giebt, um ihn vollständig zu ruiniren.

Diesem Mißstande kann man in vielen Fällen nur dann vorbeugen, wenn die Richter und Notare angewiesen werden, alle derartigen Geschäfte auf ihre Richtigkeit zu prüfen. Der Handelsmann muß angehalten werden, vor der Anfertigung des Aktes oder des freiwilligen Urtheils eine genaue Abrechnung nebst Belegen (Schuldscheine, Versteigerungs-Protokolle rc.) vorzulegen. Der betr. Beamte prüft diese Rechnung mit den Parteien gemeinschaftlich und stellt das Saldo endgiltig fest.

Ferner müssen die Notare angewiesen werden, den Parteien jede gefährliche Klausel eines Vertrages nach ihrer ganzen Tragweite zu erklären. Es sind uns Abschriften notarieller Urkunden vorgelegt worden, in welchen sich ganz bedenkliche Bestimmungen befanden. Wir führen einige derselben an.

In einem Zessionsakte verpflichten sich die Ansteigerer, an den Zessionar zu bezahlen „ohne Rückhalt und ohne einen Grund der Nichtzahlung vorschieben zu können, sei es wegen etwaiger Hypotheken oder sonstiger Ursachen“. Ein Ansteigerer hatte nun eine Parzelle Ackerland erworben, deren Kaufpreis von dem Versteiglasser nicht bezahlt worden war. Der frühere Besitzer machte sein Kaufpreis-Privilegium geltend; der Ansteigerer verlor die Parzelle und mußte sie trotzdem an den Zessionar bezahlen. Der Mann hatte obige Klausel wohl gekannt; er dachte aber, dieselbe hätte nicht viel zu bedeuten. Wäre der Mann von dem Beamten über die Tragweite dieser Bestimmung belehrt worden, dann hätte er nicht unterschrieben und wäre vor Schaden bewahrt geblieben. Ein Kaufakt enthält folgenden Paragraphen:

„Endlich vereinbaren die Komparenten noch, daß die vorstehend zwischen ihnen abgeschlossenen Kaufverträge, und zwar jeder der beiden Kaufverträge für sich, falls die Ankäuferin mit einem Kaufpreistermine länger als drei Monate ganz oder theilweise im Rückstande bleibt, von Rechtswegen durch die Wirkung einer dahin gehenden, seitens des Ver-

käufers an die Ankäuferin durch Gerichtsvollzieherakt zu richtenden Erklärung zu Gunsten des Verkäufers aufgelöst sein sollen."

Diese Bedingung war bei Abschluß des Kaufaktes gar nicht vereinbart worden; der Handelsmann hatte dieselbe aus sich in den Kaufakt hineinsetzen lassen, und die Ankäufern hat dieselbe überhört oder jedenfalls nicht in ihrer Tragweite begriffen. In diesem Falle hätte der Notar die Ankäuferin noch besonders auf diese so sehr gefährliche Klausel aufmerksam machen müssen.

Zur Ausdehnung aller Wucherformen hat die gegenwärtige Nothlage, das Darniederliegen der Landwirthschaft in Deutschland ganz bedeutend beigetragen. Die Landwirthschaft geht immer mehr rückwärts. Auch im trierischen Lande ist bei den Bauern ein betrübender Nothstand an Stelle des früheren Wohlstandes getreten. Man wird aber fehl gehen, wenn man dem Bauer allein die Schuld an diesem Rückgange beimessen wollte; es wirken hierbei manche Ursachen mit, an welchen der Bauer keine Schuld trägt und für deren Entfernung er wenig oder gar nichts thun kann.

Zu den Gründen des Rückganges der Landwirthschaft, welche der Bauer nicht verschuldet, rechnen wir

1. die allzu hohen direkten und indirekten Steuern.

Der Bauer zahlt von seinem Immobiliarvermögen zunächst Grundsteuer, welche nach dem Katastral-Reinertrage berechnet wird. Von dem Einkommen aus Grundbesitz muß der Bauer wieder Klassensteuer bezahlen. Nach Grund- und Klassensteuer werden dann weiter die Gemeindesteuern berechnet, welche nicht selten mehr als zwei- oder sogar dreihundert Prozent der Staatssteuern betragen. Kein Stand ist mit ähnlich hohen Steuern belastet wie der Bauernstand; er bezahlt vom Einkommen doppelte, alle übrigen Stände nur einfache Steuer. Das Mittel zur Aufhebung dieser doppelten Besteuerung wäre die Ueberweisung der Grundsteuer an die Gemeinden.

Die Stempelsteuer beim Verkauf von Immobilien beträgt ein Prozent, während der Stempel für Mobiliarverkäufe nur 1/8 Prozent ausmacht und für den Verkauf von Werthpapieren ein viel geringerer Stempel entrichtet werden muß. Wenn der Bauer versteigern läßt, dann regnet es förmlich Unkosten. Wir theilen zur näheren Erläuterung dieses folgende Rechnung mit über eine Landversteigerung, welche 1170 Mark Erlös brachte:

1.	Stempel	10	Mark	50	Pfg.
2.	eine Vokation	5	„	—	„
3.	Bekanntmachung	3	„	75	„
4.	zwei Abschriften derselben . .	—	„	80	„
5.	Bedingungen der Versteigerung	6	„	25	„
6.	Reise des Notars	6	„	25	„
	Zum Uebertrag	32	Mark	55	Pfg.

	Uebertrag	32	Mark	55	Pfg.
7.	Diäten desselben	9	„	40	„
8.	Zeugen	1	„	—	„
9.	vollstreckbare Ausfertigung . .	10	„	35	„
10.	Besorgung des Hypoth.-Auszuges	1	„	25	„
11.	Transskription a. Stempel .	1	„	50	„
	b. Gebühren .	14	„	95	„
12.	Hypoth.-Auszug a. Stempel	1	„	50	„
	b. Gebühren .	4	„	96	„
13.	Porto-Auslagen	—	„	40	„
	in Summa	77	Mark	86	Pfg.

Die Unkosten betragen somit 6,75 Prozent des Steigerlöses.

Wenn nun ein Rentner für 1170 Mark Werthpapiere verkauft, dann erwachsen ihm höchstens folgende Unkosten:

1.	1/8 Prozent Provision aus 1170 Mark .	3,90	Mark
2.	Reichsstempel	0,20	„
3.	Porto ungefähr	0,80	„
	zusammen nur	4,90	Mark

Aus dem Immobiliargeschäfte hatte also der Bauer	77,86	Mark,
der Rentner aber aus dem Verkauf der Werthpapiere nur	4,90	„
also weniger	72,96	Mark

Unkosten zu bezahlen.

Diese Ungleichheit muß beseitigt werden durch Ermäßigung des Immobilien-Stempels, durch Beseitigung des Stempels zu Bordereaux, Hypotheken- und Transskriptions-Attesten, sowie durch Herabsetzung der Gebühren der Notare und der Hypotheken-Aemter.

2. Die Konkurrenz des Auslandes.

Der Absatz der landwirthschaftlichen Produkte ist sehr schwierig. Das Ausland kann in Folge der niedrigeren Produktionskosten und der geringeren Belastung des Grundbesitzes billiger liefern, als der deutsche Landwirth. Entsprechend hohe Zölle auf Getreide, Vieh u. s. w. müssen diese Konkurrenz auf das geringste Maß zurücksetzen.

3. Der Mangel eines leichten Kredites.

Der Kaufmann findet, wenn er auch nichts besitzt, leicht und billig Kredit bei einem Bankgeschäfte; der Bauer muß aber, um Geld zu erlangen, Haus und Hof verpfänden und eine kostspielige Schuldverschreibungs-Urkunde errichten. Aus dieser Ursache geräth er so leicht in die Schlingen des Wucherers. Wenn dem Bauer geholfen werden soll, dann muß ihm auf leichtere Weise als bisher ein diskreter Kredit verschafft werden; besonders der Bauer hat, wie jeder andere, eine berechtige Abneigung gegen die Kundmachung seiner Schulden. Die Raiffeisenschen Darlehns-

kassen haben in dieser Hinsicht sehr segensreich gewirkt. Auch die Kirchenkassen haben in früheren Jahren manchen Bauer durch Gewährung von Darlehen auf Schuldschein vor den Wucherern bewahrt. Seitdem aber durch das Gesetz über die Verwaltung des katholischen Kirchenvermögens vom 20. Juni 1875 die Kirchenvorstände gezwungen sind, die Jahresrechnungen, in denen die Zinsen zahlenden Schuldner notirt sind, zu jedermanns Einsicht 14 Tage lang offen zu legen, leihen viele Bauern kein Geld mehr von den Kirchenkassen.

4. Die hohe Verschuldung des Grundbesitzes.

Wenn man in die ländlichen Verhältnisse einen tieferen Einblick hat und die ungeheure Schuldenlast, welche auf dem Grundbesitz ruht, in Betracht zieht, dann könnte man an der Rettung des Bauernstandes ganz verzweifeln. Man kann, wenn man selbst von den Personalschulden absehen will, ohne Uebertreibung behaupten, daß dreiviertel des Grundbesitzes der kleineren Landwirthe mit Hypothekenschulden belastet sind. Das ist die allgemeine Regel. Man empfiehlt so oft das Zusammenlegen und Zusammenhalten der Grundgüter; aber gerade dieses Zusammenhalten der Güter bei dem Stammhause und das dadurch nothwendig werdende Abfinden der Geschwister mit baarem Gelde ist die erste und tiefste Ursache der hypothekarischen Belastung, welche sich forterbt in die dritte und vierte Generation, wo dann die Subhastation das Ende ist.

Dem Bauer selbst dagegen zuzurechnen ist unter den Ursachen des Rückganges

der mangelhafte Betrieb der Landwirthschaft.

Die Fortschritte auf dem Gebiete der Landwirthschaft beachten manche Landleute gar nicht; sie halten starrsinnig am Alten fest. So ist insbesondere die Dreifelderwirthschaft das fast allgemein zur Anwendung gebrachte Kultursystem. Dieselbe paßt aber nicht mehr für unsere heutigen Verhältnisse, weil bei derselben der Futterbau vernachlässigt wird und somit die Viehzucht nicht gehörig betrieben werden kann. Auch wird bei der Dreifelderwirthschaft der nicht mehr rentable Getreidebau in zu ausgedehntem Maße betrieben. Dazu hat dieses Kultursystem den Nachtheil, daß gerade zur Zeit der Saat und Ernte sich die Arbeiten zu sehr häufen und mehr Arbeiter erfordern. Bei den hohen Löhnen muß aber der Bauer darauf bedacht sein, mit wenigen Arbeitskräften möglichst viel zu produziren.

Nachtrag.

In Vorstehendem ist dargelegt, welchen Gefahren der Bauernstand seitens der Wucherer, namentlich der Handelsleute, ausgesetzt ist und welche Wege einzuschlagen sind, um diesen Gefahren zu begegnen. Damit

alle die von den Behörden, Vereinen und Privaten gemachten Anstrengungen zur Beseitigung dieses Wuchers dem bedrängten Bauernstande eine wirksame Hilfe gewähren, müßte noch Folgendes geschehen:

1. es muß angeordnet werden, daß über jedes Viehgeschäft, über Kauf und auch über Verleihung, ein schriftlicher Vertrag gemacht werde;
2. der Geschäftsbetrieb der Handelsleute muß unter die Kontrolle der Gerichte gestellt werden;
3. es müssen die bestehenden Strafbestimmungen gegen den Wucher verschärft und ausgedehnt werden;
4. als wechselfähig dürfen nur diejenigen (Kaufleute, Grundbesitzer u. s. w.) betrachtet werden, welche ihre Firma in das Handelsregister haben eintragen lassen.

I. Schriftliche Kauf- und Leihverträge.

a. Kaufverträge.

Der Kaufvertrag muß enthalten:

1. den Kaufpreis,
2. den Zinsfuß,
3. die Termine, an denen ein Theil der Kaufsumme bezahlt werden muß,
4. die Aufzählung der Fehler, betreffs deren Nichtvorhandensein der Verkäufer die Garantie übernimmt,
5. die Angabe der Zeitdauer, auf welche diese Garantie übernommen wird.

Sehr viele Prozesse rühren daher, daß wegen Mangels eines schriftlichen Vertrages über einen oder mehrere der eben aufgezählten Punkte die beiden Parteien einige Zeit nach Abschluß des Kaufgeschäftes nicht einig sind. Diese Prozesse werden also durch solche schriftliche Verträge vermieden.

In manchen heute abgefaßten schriftlichen Kaufverträgen steht die Klausel, daß, falls der erste Termin nicht pünktlich bezahlt wird, die ganze Kaufsumme verfallen sein soll. Der Viehhändler spekulirt darauf, durch diese Klausel den Schuldner noch mehr in seine Gewalt zu bekommen und die Pfändung desto leichter herbeiführen zu können, indem ja in diesem Falle durch eine nachträgliche Bezahlung des ersten Termines die Pfändung nicht aufgehalten wird. Es müßte durch ein Gesetz bestimmt werden, daß kein Vertrag irgend einer Art eine solche Klausel enthalten darf und daß, wenn diese Klausel doch beigesetzt wird, sie ungiltig sein soll.

Eine neue Belastung durch Stempel darf aber der Landbevölkerung durch diese Verträge nicht erwachsen; darum müssen alle Verträge über Kauf und Verleihung von Vieh für stempelfrei erklärt werden.

b. Lehensverträge.

In der Regel wird über die Verleihung eines Viehes ein schriftlicher Vertrag nicht gemacht; alsdann verfährt der Handelsmann mit dem verliehenen Vieh ganz nach Belieben, sowohl in betreff der Zeit des Verkaufes, als auch der Gelegenheit dazu. Der Werth, den das Thier bei Beginn der Lehenszeit hat, wird vom Verleiher willkürlich sehr hoch angesetzt; bei Beendigung der Lehenszeit wird der Lehensmann auf mancherlei Art geschädigt. Darum schlagen wir Folgendes vor:

1. Vor der Einstellung des Lehensviehes muß dasselbe von dem Ortsvorsteher (Amtsvorsteher u. s. w.) und 2 sachkundigen Bürgern, welche nicht Schuldner des Verleihers sein dürfen, in Gemeinschaft mit dem Lehensmanne und dem Viehverleiher nach dem wahren Werthe abgeschätzt werden. Der bei dieser Abschätzung gefundene Werth des Viehes ist dem Leihvertrage zu Grunde zu legen. Ueber die Abschätzung muß ein Protokoll aufgenommen werden, welches doppelt ausgefertigt und beiden Parteien ausgehändigt wird.

2. Das Viehverleihen auf halbe Zucht ist verboten.

3. Der Verleiher darf nur 5 Prozent jährliche Zinsen und eine einmalige Provision von $2^1/_2$ Prozent des Werthes des Thieres fordern.

4. Der Lehensmann muß berechtigt sein, jederzeit das Lehensverhältniß dadurch zu beendigen, daß er seine Schuld (1. Werth des Thieres bei Beginn der Lehenszeit, 2. Zinsen, 3. Provision) dem Eigenthümer des Viehes baar bezahlt.

5. Der Lehensmann muß das Recht haben, das bei Erlaß des Gesetzes auf Lehen genommene Vieh sofort einer öffentlichen Versteigerung auszusetzen. Der Meistbietende wird Eigenthümer des Viehes und muß dem Betreffenden das demselben Zustehende baar auszahlen.

6. Der Erlös aus der Nachzucht des geliehenen Viehes muß dem Leiher auf dessen Schuld aus dem Leihgeschäft voll und ganz gutgeschrieben werden.

7. Der Verleiher ist verpflichtet, über die Viehleihgeschäfte ein Register zu führen, welches der Kontrolle der Behörden unterliegt.

8. Das Lehensverhältniß darf sich nicht auf mehr als 5 Jahre erstrecken.

II. Kontrolle des Geschäftsbetriebes der Handelsleute.

Es ist zunächst dringend nothwendig, daß dieselben kaufmännische Bücher führen, aus welchen später jedes einzelne der von ihnen gemachten Geschäfte, sowie auch der Umfang des Geschäftes und die Lage des Vermögens ersehen werden kann.

Die meisten Handelsleute führen derartige Bücher nicht, obschon sie auf Grund der Bestimmungen des deutschen Handels-Gesetzbuches hierzu

verpflichtet erscheinen. Das deutsche Handels-Gesetzbuch schreibt nämlich in Art. 28 **Folgendes vor:**

Jeder Kaufmann ist verpflichtet, Bücher zu führen, aus welchen seine Handelsgeschäfte und die Lage seines Vermögens vollständig zu ersehen sind. Er ist verpflichtet, die empfangenen Handelsbriefe aufzubewahren und eine Abschrift der abgesandten Handelsbriefe zurückzubehalten und der Zeitfolge nach in ein Kopirbuch einzutragen.

Diese Bestimmung findet zufolge Art. 10 des zitirten Gesetzes nicht Anwendung auf Höker, Trödler, Hausirer und dergleichen Handelsleute von geringem Gewerbebetriebe.

Es kann aber nicht zweifelhaft sein, daß die Handelsleute (Viehhändler u. s. w.) unter den Begriff „Kaufleute" fallen; denn gemäß Art. 4 des deutschen Handels-Gesetzbuchs ist als Kaufmann derjenige anzusehen, welcher gewerbemäßig (also fortgesetzt, regelmäßig, als dauernde Einnahmequelle) Handelsgeschäfte betreibt.

Ferner können die Viehhändler u. s. w. nicht mit den Hökern, Trödlern, Hausirern u. s. w. bezüglich des Umfanges ihres Gewerbebetriebes auf gleiche Stufe gestellt werden. Diese Gewerbetreibende machen nur Geschäfte mit kleinem Gewinn und in der näheren Umgebung ihres Wohnortes; die Handelsleute aber betreiben ihre Geschäfte im weiten Umkreise ihres Wohnortes; sie besuchen alle Märkte und vermitteln nach den heutigen Verhältnissen fast allein den An- und Verkauf von Pferden und Rindvieh. Der Gewinn hierbei ist groß; er beträgt bei einem einigermaßen brauchbaren Pferde durchschnittlich 90 bis 120 Mark und bei einer Kuh mindestens 30 Mark. Diesen Gewinn beansprucht der Handelsmann, wenn der Verkauf gegen baar geschieht. Kann aber der Bauer nicht gegen baar kaufen, dann muß er dem Handelsmann einen weit größeren Gewinn geben.

Auch der Ankauf von Versteigerungs-Protokollen hat, wie oben genau dargelegt ist, Anlaß zu großen Uebervortheilungen des Bauernstandes gegeben, und manche Handelsleute betreiben das Zessionsgeschäft in großem Umfange und mit bedeutendem Gewinn.

Die Handelsleute behaupten zwar, sie machten nur wenige Geschäfte, verkauften im Jahr nicht viel Vieh und übernähmen nur einige Versteigerungs-Protokolle. Das ist aber ein „armer Handelsmann", welcher nur 100 Stück Rindvieh jährlich verkauft. Rechnet man auf jedes Stück den geringsten Gewinn von durchschnittlich 30 Mark, dann verdient ein solcher Handelsmann mit geringen Kosten und mit geringem Kapital an verhältnißmäßig wenigen Markttagen mindestens 3000 Mark jährlich.

Nach dem Wortlaute des Art. 10 des deutschen Handels-Gesetzbuches können also die Viehhändler gesetzlich nicht befreit sein von der Führung von Handelsbüchern. Sollte aber irgendwie ein Zweifel in dieser Beziehung obwalten, so könnte auf Grund dieses Art 10 für das Deutsche Reich ein Gesetz erlassen werden, welches allen Viehhändlern, Käufern von Versteigerungs-Protokollen u. s. w. die Führung kaufmännischer Bücher zur Pflicht macht. Uebrigens hat ja der § 38 der Gewerbeordnung vom

21. Juni 1869 bestimmt, daß die Zentralbehörden befugt sind, Vorschriften darüber zu erlassen, in welcher Weise die im § 35 Absatz 2 und 3 der Gewerbeordnung bezeichneten Gewerbetreibenden ihre Bücher zu führen, sowie welcher polizeilichen Kontrolle über die Art und den Umfang ihres Gewerbebetriebes sie sich zu unterwerfen haben. Auf Grund dieser Bestimmung ist durch Ministerial-Reskript vom 22. Mai 1870 (M.-Bl. 159) angeordnet worden, daß die Trödler ein genau vorgeschriebenes Buch über ihre Geschäfte führen müssen, und daß nach Bedürfniß eine weitere Kontrolle im Wege der Polizeiverordnung herbeigeführt werden kann.

Auf Grund des § 38 der Gewerbeordnung könnte also schon durch Ministerial-Erlaß vorgeschrieben werden, daß auch die Viehhändler u. s. w. Bücher führen müssen. Es wäre für die Kontrolle zweckmäßig, wenn die Viehhändler außer den nach Art. 28 des Handels-Gesetzbuches erforderlichen Büchern noch ein Einkaufs- und ein Verkaufsbuch zu führen verpflichtet würden. — Das Einkaufsbuch müßte etwa folgende Rubriken enthalten: 1) laufende Nummer; 2) Tag des Ankaufs; 3) Name, Stand und Wohnort des Verkäufers; 4) Gegenstand; 5) Gewicht; 6) Einkaufspreis; 7) durch wen gekauft (Name, Stand und Wohnort); 8) Seite und laufende Nummer des Verkaufsbuches, auf welcher über den Verkauf dieses angekauften Thieres die nöthigen Notizen eingetragen sind. — Das Verkaufsbuch müßte entsprechend abgeänderte Rubriken und also auch besonders den Hinweis auf das Einkaufsbuch enthalten.

Sämmtliche kaufmännische Geschäftsbücher der Viehhändler müßten auf Verlangen den Behörden vorgezeigt werden:

1. dem Richter, wenn im Falle eines Prozesses ihm die Vorlage der Bücher nöthig erscheint;
2. der Steuer-Einschätzungs-Kommission auf deren Verlangen, oder besser noch regelmäßig behufs richtiger Steuer-Einschätzung.

Wenn die Viehhändler genöthigt sind, kaufmännische Bücher zu führen, so werden daraus folgende Vortheile entstehen:

1) Für den Fall eines Prozesses liegt mehr Schriftliches vor.

2) Die Steuer-Einschätzungs-Kommissionen werden eine ganz bedeutend höhere Steuer ermitteln.

3) Im Falle eines Konkurses wird durch dieses Material der Staatsanwalt in den Stand gesetzt, zu ermitteln, ob ein betrügerischer Bankerott vorliegt.

Sind einmal die Handelsleute verpflichtet, derartige Verträge schriftlich zu beurkunden und Bücher zu führen, in welche sie jedes Geschäft, auch das kleinste, eintragen müssen, und es ist den Gerichtsbehörden die Einsicht in diese Bücher gestattet, dann wird man in vielen Fällen erreichen, daß entweder die meisten wucherischen Geschäfte unterbleiben oder daß die Vergehen gegen das Wuchergesetz zur Bestrafung gelangen. Ferner wird in Folge der Kontrolle der Bücher seitens der Gerichtsbehörden erreicht werden, daß sich die Kreditsuchenden mehr den Kreditvereinen, Darlehnskassen u. s. w. zuwenden. Viele Bauern suchen nämlich jetzt Hilfe bei einem wuchernden Handelsmanne, weil sie in dem Wahne befangen sind,

daß dann das Schuldverhältniß verschwiegen bleibt. Wenn aber einmal auch die Bücher der Handelsleute der Kontrolle unterstehen, dann werden wohl die meisten Bauern Handelsgeschäfte auf Borg bei den wuchernden Handelsleuten nicht mehr machen oder Geld bei ihnen leihen.

III. Strafbestimmungen über Wucher.

Die Strafbestimmungen des Wuchergesetzes vom 24. Mai 1880 reichen zum Schutze des Bauernstandes nicht aus. Wie aus Vorstehendem hervorgeht, werden die Bauern in Folge des Viehleihens auf halbe Zucht und durch die Uebernahme von Versteigerungs-Protokollen durch die Handelsleute in hohem Maße bewuchert, ohne daß es möglich wäre, strafrechtlich gegen diesen Wucher einzuschreiten. Darum ist es nothwendig, daß die Gewährung von unverhältnißmäßig hohen Vortheilen bei dem Viehleihen, sowie die Forderung eines zu hohen Rabattes bei Uebernahme von Versteigerungs-Protokollen unter Strafe gestellt wird. Zu dem Zwecke müßten etwa die oben angegebenen Bestimmungen über die Leihverträge noch durch folgende ergänzt werden:

1. Wer Versteigerungs-Protokolle kauft, darf als Rabatt nicht mehr als 7 Prozent von derjenigen Summe verlangen, welche sich aus der Addition der Summen des Steigpreises und des Aufgeldes ergiebt.

2. Wer den Vorschriften des Gesetzes, das die hier gemachten Vorschläge über Viehverträge und Versteigerungszessionen vorschreibt, zuwider handelt, wird mit Gefängniß von wenigstens 2 Monaten und mit Geldbuße nicht unter 1000 Mark bestraft.

IV. Beschränkungen der Wechselfähigkeit.

Für den Landmann ist ein Bedürfniß der Wechselfähigkeit nicht vorhanden. Derselbe wird nie ein volles Verständniß derselben erlangen; darum bleibt der Wechsel ein Mittel, den Landmann zu schädigen. Darum ist wenigstens der Landmann von der Wechselfähigkeit auszuschließen.

Schließlich machen wir auf die schon Seite 180 erwähnten hohen direkten und indirekten Steuern, mit welchen der Landmann belastet ist, nochmals aufmerksam. Der Bauer hat von seinem Besitz und von dem Einkommen aus demselben Grund-, Gebäude- und Klassensteuer, also dreifache Steuer zu bezahlen, während der Kapitalist nur mit einfacher Steuer, mit Klassen- bezw. Einkommensteuer belastet ist. Aber nicht allein bei der direkten Besteuerung, sondern auch bei den indirekten Steuern (Stempel u. s. w.) muß der Bauer mehr bezahlen, als der Besitzer von Kapitalien. Um in dieser Hinsicht eine Besserung und gerechtere Vertheilung der Lasten herbeizuführen, hat der Vorstand des Trierischen Bauernvereins unterm 20. Januar 1886 folgende Petition an das Abgeordnetenhaus gerichtet:

Trier, den 20. Januar 1886.

An das Haus der Abgeordneten!

Nachdem das Gesetz über die Veräußerung und hypothekarische Belastung von Grundstücken im Geltungsbereiche des Rheinischen Rechtes jetzt ein halbes Jahr in Wirksamkeit getreten, stellt es sich immer mehr heraus, daß dasselbe in seiner Anwendung zu einer Höherbesteuerung und zu manchen Belästigungen führt. Außerdem erheben sich namentlich Zweifel, ob, wenn nicht Verkäufer und Käufer gleichzeitig beim Notar erscheinen, der eine oder andere durch einen mit Privatvollmacht versehenen Mandatar sich könne vertreten lassen. Wenn man nun auch glauben sollte, daß, was nicht ein Gesetz gebiete oder verbiete, man lassen oder thun könne, so neigt sich doch die Ansicht der meisten Notare dahin, man dürfe es nicht wagen, ohne notarielle Vollmacht Kaufverträge über Immobilien aufzunehmen.

Wie sehr dadurch der Verkehr in Immobilien erschwert und vertheuert wird, ist jetzt allgemein anerkannt, namentlich auch, daß die desfallsigen Kosten mit dem Werthe der an der Mosel und auf den Höhen der Eifel, des Hochwaldes und Hunsrückens vorkommenden vielen kleinen Parzellen, wovon stark ²/₃ nicht stempelpflichtige Preise erzielen, in dem größten Mißverhältniß stehen.

Ebenso stehen auch die Inskriptionskosten der Privilegien in Mißverhältniß zu den minderwerthigen Parzellen. Bei großen wie bei kleinen Inskriptionen müssen je 80 Pf. an Salär, außer der Gebühr von 1 pro mille, bezahlt werden, wozu noch 10 bis 20 Pf. pro cura und der Stempel von jedesmal 1 Mark 50 Pf. für stempelpflichtige Inskriptionen hinzukommen bei den Einschreibungsgesuchen und Transskriptionsattesten.

Da die meisten Privilegien und die Hypotheken der Frauen und Minderjährigen oder deren Erben gegen die Ehemänner und Vormünder bisher von der Inskriptionspflicht befreit waren, jetzt aber noch vor 1. Juli nächsthin und fürder inskribirt werden müssen, so liegt es auf der Hand, daß dadurch, außer den notariellen Schreibgebühren, die Ankäufer, welche ja meistens Kleinbauern sind, durch diese neuen, wohl nicht beabsichtigten, aber aus dem neuen Gesetz folgenden Staatsabgaben unverhältnißmäßig höher wie bisher belastet werden; in Folge dessen fühlen sie sich versucht, in altgewohnter Weise und ohne Rücksicht auf spätere Schwierigkeiten, zur Ersparung der Umstände, der jetzigen Kosten u. s. w., sich mit Privatkäufen und Privatquittungen zu begnügen, da ja diese formlosen Verträge unter den Parteien selbst giltig bleiben.

Daß dadurch die Richtigstellung des Katasters auf die Namen der wirklichen Besitzer erschwert wird, folglich die Grundlage für die spätere Einführung der Grundbuchordnung einen sehr zweifelhaften Werth haben wird, liegt klar zu Tage.

Die ganz ergebenst Unterzeichneten bitten daher, ein Gesetz vorzuschlagen und die königl. Regierung zu veranlassen, dasselbe noch zeitig vor dem 1. Juli nächsthin zu publiziren, wonach 1) der Stempel zu Vollmachten, Inskriptionsbordereaux, Löschungskonsensen, Beglaubigungen von Unterschriften, Notariatsinstrumenten, Trans- und Inskriptionsattesten, wenn nicht ganz aufgehoben, so doch auf 50 Pf. herabgesetzt werde, 2) daß es bei Veräußerungen von Grundstücken überhaupt oder unter dem Preise von 300 Mark notarieller Vollmachten und der Zuziehung von Instrumentzeugen bei den des Schreibens kundigen Parteien nicht mehr bedürfe, 3) daß die Beglaubigung der Unterschriften bei diesen Vollmachten von den ein öffentliches Siegel führenden Beamten des Wohnortes des Vollmachtgebers ohne Kosten geschehen müsse, 4) daß endlich die Salarien der Hypothekenbewahrer herabgesetzt und nach dem Werthe des Objektes von 10 bis zu 80 Pf. steigen. Von diesen Abgaben sind die meisten der Provinzen, in denen die Grundbuchordnung eingeführt ist, befreit, und bei uns kommen sie größtentheils erst jetzt durch die Hypothekennovelle zur Sicherung der früher stillschweigenden Privilegien und Hypotheken zur Anwendung.

Sodann erlauben wir uns noch einen Vorschlag zu machen, durch dessen Ausführung die freiwillige Zusammenlegung der Grundstücke gefördert werden würde. Wir schlagen vor, daß jeder Kauf oder Tausch, durch welchen jemand ein Grundstück neben dem seinigen zu dessen Vergrößerung ankauft oder umtauscht, von der Stempelabgabe für diesen Uebergang des Eigenthums befreit sein möge. Wenn nicht in dieser Weise die Grundbesitzer zur freiwilligen Konsolidation angeeifert werden, werden die von der Staatsregierung gehegten Wünsche nach einer Konsolidation in unserer Gegend wahrscheinlich gar nicht erfüllt werden.

Ein Ausfall an Stempelgebühren in der Rheinprovinz wegen dieser Erlasse und Ermäßigungen würde unseres Erachtens nicht stattfinden oder doch durch Vermehrung der stempelpflichtigen Verträge aufgewogen; sollte aber wirklich selbst ein Ausfall vorkommen, so würde derselbe noch lange nicht die Millionen Mark verzinsen können, welche, wie in der Sitzung des Herrenhauses am 5. Mai 1885 der Herr Regierungskommissar zugestand, von den Rheinländern seit mehr als 60 Jahren dadurch zu viel bezahlt worden sind, daß jeder notarielle Akt im Gebiete des rheinischen Rechtes 1 Mark 50 Pf. mehr bezahlt hat, als wie in den alten Provinzen bezahlt wurde.

Eines hohen Hauses ergebenste

J. P. Limbourg.
G. F. Dasbach, Verleger.
M. Deutsch.

Diese Petition kam wegen Schlusses der Session im Plenum des Abgeordnetenhauses nicht mehr zur Berathung. Darum reichte der Vorstand des Trierischen Bauernvereins die Petition unterm 16. März 1887 nochmals ein und stellte in derselben noch folgende weitergehende Anträge:

> Die königliche Staatsregierung möge ein Gesetz vorschlagen, in Folge dessen bestimmt wird, daß bei Errichtung und Eintragung von Hypotheken der nach der Höhe des Kapitals bemessene Stempel zu dem Akte des Notars, der Stempel von 1 Mark 50 Pf. zu der Abschrift dieses Aktes und zu dem Gesuche um Hypothekareinschreibung in Zukunft wegfalle.

Zur Begründung dieses Antrages wurde Folgendes angeführt: Nehmen wir an, ein Bauer bedarf eines Darlehns von 750 Mark gegen hypothekarische Sicherheit. In diesem Falle hat er folgende Gebühren zu zahlen:

1.	Akt des Notars	4	Mark	40	Pf.
2.	Stempel	1	„	50	„
3.	Zeugengebühren	1	„	—	„
4.	Abschrift des Aktes	3	„	20	„
5.	Stempel zu dieser Abschrift	1	„	50	„
6.	Bordereaux	2	„	50	„
7.	Stempel zu diesen Bordereaux	1	„	50	„
8.	Inskription mit Attest über Hypothekarinskriptionen mindestens	2	„	40	„
9.	an den Notar für Besorgung der Inskriptionen	1	„	25	„
	also zusammen an Kosten	19	Mark	25	Pf.

Wenn dagegen ein reicher Kapitalist zufällig auf Werthpapiere 750 Mark leihen will, dann zahlt er an den Bankier von diesem Betrage

nur 1/8 Prozent Provision mit	2	Mark	50	Pf.
ferner Reichsstempel (Gesetz vom 1. Juli 1881)	—	„	20	„
zusammen nur	2	Mark	70	Pf.

Der Bauer muß also für Erlangung eines Darlehns gegen hypothekarische Sicherheit an Kosten für Notar, Inskription und Stempel

bezahlen	19	Mark	25	Pf.
der Kapitalist dagegen nur	2	„	70	„
mithin ist der Bauer mehr belastet mit	16	Mark	55	Pf.

Zu dieser Mehrbelastung kommen noch die Kosten des Katasterauszuges und diejenigen der Reise zum Wohnsitze des Notars, während der Kapitalist sein Darlehnsgeschäft auf brieflichem Wege leicht und billig erledigen kann.

Diese Mehrbelastung muß um so mehr beseitigt werden, als sie gerade den vielgeplagten armen Bauer trifft, welcher auch auf dem Gebiete der direkten Besteuerung mehr wie alle anderen Stände belastet ist.

Es kann unmöglich in der Absicht der königlichen Staatsregierung liegen, eine solche Mehrbelastung noch länger fortbestehen zu lassen; eine Gleichstellung des Bauernstandes in dieser Beziehung ist dringende Nothwendigkeit. Allerdings wird ja die Einführung der Grundbuchordnung manches in diesem Punkte bessern; indessen wird diese vielleicht noch lange aufgeschoben werden, während eine schleunige Beseitigung der vorstehend geschilderten Mehrbelastung dringend geboten erscheint.

Möge die königliche Staatsregierung alle Mittel ergreifen und entschieden durchführen, damit die schweren Lasten, unter welchen der Bauernstand lebt, gelindert werden!



X.

Einem Berichte des landwirthschaftlichen Zentralvereins für die Rheinprovinz ist das Nachstehende über die Verbreitung und die Formen des Wuchers in der ganzen Provinz entnommen:

Frage 1.

Von 32 berichtenden Lokalabtheilungen sprechen sich 11 für das Vorhandensein des Geld- und Kreditwuchers in ihrem Bereiche in mehr oder weniger starker Ausdehnung aus. In den übrigen kommen, wie überall, wohl einzelne Fälle vor, die aber als Kalamität nicht angesehen werden können und meistens auch nur Personen betreffen, denen wirthschaftlich kaum nachgeholfen werden kann.

Bemerkenswerth ist, daß der Geld- und Kreditwucher nicht allein in den armen Gebirgsgegenden, sondern auch in der Ebene mit reichem Boden Fuß gefaßt hat, u. a. in den Lokalabtheilungen Moers I und II, Essen, Köln, Jülich.

Die Formen dieses Wuchers sind außerordentlich verschiedene, je nach den wirthschaftlichen und persönlichen Verhältnissen der Darlehnsnehmer und -geber. Ueber einen Mißbrauch der Wechselfähigkeit wird nur sehr vereinzelt geklagt, im Gegentheil hat eine frühere Enquete zu dem Ergebniß geführt, daß eine Beschränkung der Wechselfähigkeit für unsere Provinz nicht erwünscht sei. Das hauptsächlichste Medium ist der kurz befristete Schuldschein. Das erste Darlehen wird den Landwirthen gewöhnlich unter Anwendung von allerlei List aufgedrängt und für die Zahlung ein Termin gewählt, an welchem der Aussteller des Schuldscheins voraussichtlich zur Rückzahlung unfähig ist. Dann erfolgt sehr bereitwillig eine Prolongation, aber ebenfalls nur auf kurze Frist, gewöhnlich nur auf 3 Monate. Die Zinsen für diese Zeit werden mit 5 Prozent vorausbezahlt, so daß sich das Kapital mit 20 Prozent verzinst. Gestatten die augenblicklichen Verhältnisse dem Schuldner diese Vorwegzahlung nicht, dann wird häufig noch ein kleines Kapital dazu genommen und die Zinsen für das Ganze von diesem gleich abgezogen. Ist der Darlehnsnehmer in Verlegenheit, d. h. wenn er den Wucherer um ein Darlehn angeht, dann finden diese Vorwegabzüge schon bei erster Beleihung statt. In allen Fällen weiß der Wucherer das Geschäft so zu lenken, daß sein Schuldner in eine materielle Abhängigkeit von ihm kommt, und wenn dieses erste Ziel erreicht ist, dann

werden die Maschen des Netzes allmählich enger gezogen; aus dem unscheinbaren kleinen Geldgeschäft entsteht im weiteren Verlauf der Vieh- und Waarenwucher. Nach der ersten oder zweiten Prolongation bedingt sich der Wucherer außer den in Abzug gebrachten Zinsen auch noch Naturalien aus: Körnerfrüchte, Kartoffeln, Butter, Käse, Hühner, Tauben u. s. w., deren Werth nicht selten den Zinsbetrag übersteigt.

Das Hauptaugenmerk dieser Wucherer, die in den meisten Fällen jüdischer Konfession sind, ist darauf gerichtet, irgend ein Geschäft mit dem Bauer zu machen, wobei letzterer etwas schuldig bleibt. Und zu diesem Zweck werden die wirthschaftlichen und persönlichen Verhältnisse der Einwohner eines gewissen Bezirks auf das gründlichste studirt und jeder Anlaß, auch der unscheinbarste, zur Anknüpfung eines Geschäfts benutzt.

Der Berichterstatter der Lokalabtheilung Schleiden äußert sich hierüber folgendermaßen:

„Wenn ein Geldgeschäft oder ein Händelchen zu machen ist, da sind die Juden immer schnell bei der Hand. Fast alle Tage durchstöbern sie die Ortschaften und spioniren, wo einem Bauern der Schuh drückt. Finden sie nun einen solchen, dann haben sie gleich die Mittel ausfindig gemacht, wie sie denselben in die Falle ziehen können. Sie bieten, ja sie drängen dem gedrückten Manne ein Darlehn an; sie versprechen und sichern demselben die größte Verschwiegenheit zu, und in den meisten Fällen gehen die verschämten Bauern in die Fallstricke; denn es wird ja nun kein Mensch gewahr, wie ihre wirthschaftlichen Verhältnisse stehen.

Je mehr der Bauer wünscht, desto lieber ist es dem Schacherjuden. Der Bauer stellt einen Schuldschein aus, in der Regel auf kurze und bestimmte Zeit, und das Geschäftchen ist gemacht. Ob und wieviel Provision der Jude vom Darlehn in Abzug bringt, das entzieht sich der Oeffentlichkeit, da das Geschäft nur unter vier Augen abgeschlossen wird, und sich gegenseitig die größte Verschwiegenheit ausbedungen ist. Hat nun der Bauer angebissen, dann ist sein Ruin fest besiegelt. Die meisten dieser Juden führen ein Waarengeschäft, und jetzt ist ja der Bauer gezwungen, auch die nöthigen Waaren beim Gläubiger zu kaufen, und das geht meistens flott; er hat ja Kredit. So lange der Landmann noch Sicherstellung leisten kann — und das weiß der Jude ganz genau —, drängt man ihm die Waaren auf, denn das Zahlen hat ja keine Eile. Es wird gebucht, was der Bauer nimmt resp. erhält, aber was er abschläglich zahlt, darüber wird selten Notiz genommen. So geht das fort, bis dem Bauern die Schulden über den Kopf gewachsen sind und er nicht mehr im Stande ist, den Gläubiger zu befriedigen. Nun hört auch der Ausstand und der Kredit auf, eine Pfändung folgt der andern, bis schließlich der verschämte Bauer um Haus und Hof gebracht ist. Dieser traurigen Beispiele sind dem Referenten aus seiner nächsten Umgebung nur leider zu viele bekannt.“ —

Diese Darstellung paßt nicht blos für den Kreis Schleiden, sondern mutatis mutandis für die ganze Eifel.

Ueber eine andere Form des Geldwuchers wird aus der Lokalabtheilung Ahrweiler Folgendes berichtet:

„Häufig wird der Wucher auch mit Hilfe notarieller, aber sogenannter blinder Kaufverträge betrieben, in der Weise, daß der Geldsucher Grundstücke einem Kinde oder einer sonstigen Vertrauensperson verkauft und die Forderung an den Wucherer zedirt, wobei der Verkäufer dann meistens sehr geringe Preise für die Grundstücke ansetzt, weil er die Zahlung dafür im Einverständniß mit dem Käufer selbst zu leisten beabsichtigt (Veräußerung des Kaufobjektes also gar nicht im Sinne hat), er will nur auf einem einfachen Wege in der Stille Geld sich verschaffen, die dritte Person kann meistens die Zahlung gar nicht leisten, und der Vertrag und die Zession wird so gemacht, daß bei Nichterfüllung der Zahlungsbedingungen die Grundstücke dem Wucherer anheimfallen.

Hier liegt ein Beispiel aus dem Jahre 1866 vor, wo der Wucherer auf diese Weise Grundstücke für den Betrag von 800 Thlr. sich aneignete, und dann dem Verkäufer wieder für 1400 Thlr. verkaufte, also gleich mit 800 Thlr. 600 Thlr. verdiente." —

Eine Geschäftsverbindung zwischen den einzelnen Wucherern mag hie und da wohl bestehen, ist indessen keiner der Stellen, die berichtet haben, zur Wahrnehmung gelangt.

Frage 2.

Abgesehen von der überall zu Tage tretenden Uebervortheilung beim Zwischenhandel sind zwei grundsätzlich von einander verschiedene Formen des Viehwuchers zu unterscheiden.

a) der Verkauf von Vieh auf Borg;

b) die Einstellung von Leihvieh.

Der Verkauf auf Borg geschieht in der Weise, daß der Viehhändler ein Stück Vieh an den Bauer ohne Geld oder gegen geringe Anzahlung verkauft. Der hierzu geeignete Moment wird ebenso wie bei baaren Darlehen sehr geschickt abgewartet. „Das Bezahlen eilt nicht" ist die landläufige Redensart, welche den Bauer nur zu leicht bethört. Als Aequivalent für dieses Entgegenkommen wird ein den Werth des betreffenden Stückes häufig weit übertreffender Kaufpreis um so bereitwilliger zugestanden, als die Abzahlung ja in mehreren langen Fristen zu geschehen hat. Die Zahlungstermine werden aber auch hier auf Zeiten verlegt, wo der Käufer voraussichtlich nicht zahlen kann; in anderen Fällen werden allerlei Manipulationen angewendet, um die Abzahlung der ersten oder zweiten Rate dem Käufer unmöglich zu machen. Ist dies gelungen, wie es leider nur zu oft der Fall ist, dann wird der menschenfreundliche Händler schon etwas härter. Er zieht das verkaufte Stück Vieh entweder ganz zurück, wenn die weiteren Abzahlungen nicht pünktlich erfolgen, und dabei gehen die ersten Abzahlungen natürlich verloren, oder er vertauscht das verkaufte Stück Vieh mit einem geringwerthigeren, wofür der Käufer natürlich denselben Preis entrichten muß. Auf diese Weise setzt sich der Handel oft jahrelang fort, bis der Bauer dem Wucherer nicht mehr entgehen kann. Dann muß derselbe auch andere Geschäfte mit seinem Helfer machen, die ihn endlich ins Verderben führen.

Häufig genug entwickelt sich aus dieser Form des Viehwuchers die zweite Art desselben, das Viehleihgeschäft.

In Bezug auf dieses ist zunächst die Bemerkung vorauszuschicken, daß dasselbe nach dem auf der linken Rheinseite geltenden französischen Recht durchaus erlaubt ist. Daraus ist es zu erklären, daß dieses Geschäft häufig genug von Leuten betrieben wird, die dabei nichts weiter bezwecken, als ihr erspartes Kapital lukrativ anzulegen. Vielfach sind es Dienstboten, welche ihre Sparpfennige zum Ankauf eines Stückes Vieh verwenden und dieses bei einem unbemittelten Bauern gegen die Hälfte des Ertrages einstellen. Leider tritt aber die bescheidene Form der Kapitalanlage gegen die wucherische Ausbeutung des Viehleihgeschäfts durch gewerbsmäßige Händler und Wucherer immer mehr zurück.

Die geschäftlichen Manipulationen hierbei sind so mannigfaltig, daß es zu weit führen, ja nicht einmal möglich sein würde, sie an dieser Stelle einzeln aufzuführen. Das Endresultat ist aber bei aller Verschiedenheit der Form in fast allen Fällen das gleiche, d. h. eine Verzinsung des angelegten Kapitals seitens des Wucherers von 20 bis 100 Prozent.

Auch führt die Viehpacht zu manchen Verschleierungen: Der Bauer hat den ganzen Stall voll Vieh, es ist aber nicht sein Eigenthum! Bauern, welche den Exekutor befürchten, verkaufen auf halben Nutzen ihren ganzen Viehstand, stellen einen Stallschein aus, den man in jeder Buchdruckerei haben kann, und der Gläubiger hat das Nachsehen. Ob der Landmann wirklich den Kaufpreis erhalten, ob er nur eine Kreditsicherheit gestellt, oder ob das Ganze ein Scheingeschäft ist, entzieht sich der Untersuchung. —

Daß dieses Verhältniß von dem Wucherer fast in allen Fällen dazu benutzt wird, den Bauer, so lange derselbe überhaupt noch Eigenthum hat oder so lange er wenigstens mit seinen Familienangehörigen arbeiten und verdienen kann, auch zu anderen Geschäften zu zwingen und ihn dadurch ganz und gar abhängig zu machen, liegt auf der Hand und wird durch die vorliegenden Berichte vielfach bestätigt. Ebenso unzweifelhaft ist es, daß durch diese Viehleihgeschäfte der ganze Viehbestand in einer Gegend allmählich verschlechtert wird. Das allerbeste Beispiel hierfür bietet die Eifel, welche geradezu als ein Ablagerungsplatz für miserabeles und heruntergekommenes Vieh, wie es die Juden in allen Theilen innerhalb und außerhalb der Rheinprovinz zusammenkaufen, zu bezeichnen ist. Die Gegenden sind räumlich und numerisch außerordentlich beschränkt, wo noch ein halbwegs ausgeglichener Viehschlag, die sogenannte Eifelrasse, existirt.

Frage 3.

Die Sucht, Land zu jedem Preise zu erwerben, hat in den ebenen Theilen der Provinz, wo die Industrie Gelegenheit zum Verdienst bietet, in den letzten Jahren sehr nachgelassen, seitdem der Ertragswerth des Grund und Bodens schnell heruntergegangen ist. Dagegen besteht diese

Sucht in den gebirgigen Theilen der Provinz (Hunsrück, Eifel, Bergisches Land) noch ungeschwächt fort, und werden hier oft Preise bezahlt, die in keinem Verhältniß zu dem wirklichen durch die Ertragsfähigkeit bedingten Werth des Grund und Bodens stehen.

Der Grund hierfür ist leicht zu finden.

Weil es in Ermangelung von Industrie und größerem Grundbesitz an jedem Nebenverdienst fehlt und die heranwachsende Jugend zum Auswandern in andere Gegenden wenig Lust zeigt, so wird der vorhandene Grund und Boden als einzige Nahrungsquelle betrachtet und demgemäß um jeden Preis bei Versteigerungen zu erwerben gesucht. An sich wäre dies so verwerflich noch nicht, wenn die Kaufpreise sogleich oder in kurzen Terminen erlegt würden.

Dies ist aber leider nicht der Fall, vielmehr sind die Zahlungstermine fast durchgängig sehr lang bemessen, wodurch die Lust zum Landerwerb noch wesentlich gesteigert wird.

Es ist Thatsache, daß hierin ein wesentlicher Grund zu dem fast dauernden Nothstand in der Eifel gegeben ist, der noch verschärft wird durch den Umstand, daß diese Versteigerungsprotokolle sich als die allerwirksamsten Instrumente in der Hand der Wucherer erweisen. Nicht allein muß der Versteigerer, um möglichst bald in den Besitz des Erlöses aus seinen Grundstücken zu kommen, diese an gewerbsmäßige Wucherer gegen hohen Diskont zediren, sondern auch die Ansteigerer gerathen dadurch in die Hand des Wucherers, sobald sie die Terminzahlungen nicht pünktlich innehalten. Hierfür wird aber seitens der Protokollinhaber nach Kräften gesorgt.

Daß diese öffentlichen Versteigerungen in den Wirthshäusern einen Krebsschaden darstellen, wird allgemein anerkannt.

Die Verabreichung geistiger Getränke vor der Versteigerung findet fast regelmäßig statt, und dadurch wird der Anreiz zum Bieten umsomehr gesteigert, als die für die Versteigerung angesetzte Stunde gewöhnlich weit überschritten wird. Solche Versteigerungen haben sich in vielen Gegenden allmählich geradezu zu Vergnügungen für die männliche Bevölkerung herausgebildet, wodurch der Genußsucht und Faulheit, sowie dem Schuldenmachen im Wirthshause ganz erheblich Vorschub geleistet wird.

Die Folge dieser Gepflogenheiten ist, daß viele Ansteigerer von Land, die sich sonst in guten Verhältnissen befinden, bald in die Hand des Wucherers fallen, welcher dieselben dann auf alle mögliche Weise, durch die allerverschiedensten Geschäfte positiver und negativer Art, auszupressen sucht. Es treten dann alle Formen des Wuchers, welche überhaupt denkbar sind, in die Erscheinung.

Dazu gehört auch der in

Frage 4

berührte Waarenwucher. Auch dieser tritt in den verschiedensten Variationen auf. Eine besonders wieder in der Eifel sehr weit verbreitete Form desselben ist die, daß die Landleute ihre Erzeugnisse: Körnerfrüchte, Milch,

Eier, Butter, Federvieh an den Kaufmann (Wucherer), dem sie auf irgend eine Weise verpflichtet sind, verkaufen oder richtiger abliefern müssen. Sie erhalten dafür fast ausschließlich (Schnitt- und Material-)Waaren, zu deren Einkauf sie sich kaum entschlossen haben würden, wenn sie baares Geld gehabt hätten. Den Preis für die gelieferten Naturalien bestimmt natürlich der Kaufmann ebenso, wie den für seine Waare. Auf diese Weise wird zweimal verdient, und das Endresultat ist ein für den Kaufmann sehr annehmbarer Prozentsatz als Verdienst.

Wesentlich um die Bauern vor dieser Auspressung zu schützen, ist in Nieder-Emmels der „Verein zum Vertriebe von Süßrahmbutter" gegründet worden. In den Jahresberichten desselben wird wiederholt ausgeführt, daß früher für 1 Pfund Butter kaum 50 Pf., jetzt dagegen häufig 1 Mk. und darüber erzielt wird. Das ergiebt in einer Gegend mit ausgiebiger Produktion ungeheuere Summen.

Ueber eine andere Form des Waarenwuchers wird aus dem Kreise Waldbroel Folgendes berichtet:

„Etwa 50—60 Prozent sämmtlicher Landwirthe beziehen ihren Kunstdünger bei den betreffenden Händlern auf Kredit und bezahlen denselben nach der Ernte durch Lieferung des überschießenden Ernteertrages, namentlich Hafer.

Ich setze bei den betreffenden Handelsfirmen, soweit dieselben in dem diesseitigen Bezirke domiziliren, eine wissentliche wucherische Ausbeutung der Landwirthe nicht voraus, obgleich das vorerwähnte Tauschverhältniß insofern bedenklich ist, weil die Bauern hierdurch in wirthschaftliche Abhängigkeit von dem kreditirenden Kaufmann gelangen und sich der Preisbestimmung desselben fast willenlos unterwerfen müssen, umsomehr als dieselben auch sonst vielfach von demselben abhängig sind.

Für den erwähnten Bruchtheil der Landwirthe gestaltet sich das Verhältniß so, daß der Bauer den entbehrlichen Ernteertrag an seinen kreditirenden Kaufmann nach der Ernte abführt, letzterer den Preis bestimmt und durch entsprechende Gutschrift das Konto des Bauern regulirt, der seinerseits außer dem Dünger auch vielfach andere Wirthschafts- und Haushaltungsbedürfnisse, z. B. Kaffee, Zucker, Reis, Kleidungsstoffe, Bretter, Dachziegel, landwirthschaftliche Geräthe, Kohlen 2c., gegen Kredit im Laufe des Jahres entnommen hat.

Die Gefahr für die wirthschaftliche Prosperität des betreffenden Landwirthes liegt in dem Zwange, sich die einseitige Normirung gefallen lassen zu müssen und hierdurch dem Nachtheil nicht entgehen zu können, einen geringeren Wirthschaftsertrag zu erzielen, als es bei völliger Unabhängigkeit von dem Lieferanten der Fall sein würde."

Desgleichen möge hier ein Abschnitt aus dem Originalberichte der Lokalabtheilung Zell folgen:

„Eine besonders traurige Form des Wuchers ist die Ausleihung von Geld gegen das Versprechen, die Erträgnisse der Ernte nur dem Darleiher zu verkaufen. Sie kommt am häufigsten in den Ortschaften an der Mosel vor. Darlehnsnehmer ist in seiner ganzen Existenz auf den Erlös der Lohe oder der Trauben, die er wegen Mangel an Apparaten und Gering-

fähigkeit der Quantität nicht selbst keltern kann, angewiesen. Ueber baares eigenes Geld hat er nie zu verfügen. Seine Bedürfnisse an Brod, Kolonialwaaren 2c. muß er jedoch baar bezahlen. Leider geben sich häufig gerade Leute, die sonst in der Gesellschaft als sehr anständig gelten wollen, insbesondere finanziell gut fundirte Weinhändler und Gerber damit ab, den kleinen Winzern und Lohbauern während des ganzen Jahres nach und nach auf den Ertrag der Lohe und der Weinberge Vorschüsse gegen die Zusicherung des Alleinverkaufs der Ernte an sie zu gewähren. Selbstverständlich liegt es nachher in ihrer Hand, die Preise zu bestimmen; dies nützen sie derart aus, daß im vorigen Jahre hier zu Lande der Zentner Trauben, der in früheren Jahren bei gleicher Qualität 8 und 9 Mk. kostete, nur 6 Mk. stand. Der Darlehnsnehmer mußte demnach einmal 5 Prozent Zinsen zahlen und verlor außerdem an seinem Produkte noch 20—30 Prozent von dessen reellem Werth."

Frage 5.

Aus der vorstehenden Darstellung ist ersichtlich, daß die erwähnten Formen des Wuchers selten gesondert auftreten, in den meisten Fällen finden sie sich vereinigt, weil die eine Form nothwendig aus der anderen hervorgeht. Das Endresultat ist meistens, wenn auch nicht immer, die absolute wirthschaftliche Abhängigkeit des Bewucherten von dem Wucherer. Dem letzteren gehört in Wirklichkeit Haus und Hof des armen Bauern, der Lohn seiner und seiner Angehörigen Arbeit fließt in die Tasche seines Gläubigers. So lange ein solcher Lohn noch erzielt wird, hütet sich der Wucherer wohl, die Schlinge zuzuziehen und durch Subhastation sein Opfer von Haus und Hof zu bringen, weil der Werth des Anwesens häufig der fingirten Schuldforderung nachsteht. Erst wenn die Aussaugung so weit gediehen ist, daß keine Aussicht auf Gewinn mehr vorhanden ist, dann wird der Sache ein Ende gemacht und der Bauer verläßt mit Frau und Kind als Bettler seine Heimstätte.

Aber, so paradox es auch klingen mag, dies ist noch der bessere Ausgang des Geschäfts; viel schlimmer ist es, wenn der Bauer in einer Abhängigkeit, die der eines Leibeigenen fast gleich kommt, festgehalten wird, aus welcher es ein Entrinnen für ihn nicht giebt. Nach den vorliegenden Berichten soll die Zahl solcher Existenzen eine nicht geringe sein. Aeußerlich scheint alles in der besten Ordnung zu sein. Der Bauer bewirthschaftet seinen Hof, hat Inventar und Vieh, aber alles gehört dem Juden; er selbst ist nichts weiter als Tagelöhner, der häufig noch froh ist, daß er nicht an den Pranger gestellt wird.

Die Lokalabtheilung Jülich äußert sich über dieses Verhältniß folgendermaßen:

„Ist der Bauer nun bei vorgenannten Ankäufen von Land schon lange nichts anderes mehr als der Bearbeiter, dem das Recht zusteht, für den israelitischen oder christlichen Vampyr das Land zu bearbeiten, zu ernten, Steuer zu zahlen, so hat er dafür die Annehmlichkeit, von der Sippschaft des Gläubigers seine Bekleidungs- und Ernährungsgegenstände

kaufen zu dürfen und steht zu der ganzen Vetterschaft in einem Verhältnisse, das die Lehnsverhältnisse voriger Jahrhunderte als goldene erscheinen läßt."

Frage 6.

Fast übereinstimmend sprechen sich die Berichte dahin aus, daß der Hauptgrund der Ausdehnung des Wuchers in der mangelnden Berufsbildung und Leichtsinn einerseits und in einer falschen Scham andererseits zu suchen ist. Von der wirthschaftlichen Bedeutung der Versicherung haben, trotz aller Belehrungen, nur wenige ein Verständniß; Feuerversicherung hat allmählich wohl Boden gewonnen, dagegen ist die Versicherung gegen Hagel, Viehsterben und eigenen Todesfall in vielen Gegenden fast gänzlich unbekannt. Es wird berichtet, daß brave und tüchtige Menschen immer noch durchzukommen vermögen, wenn sie den ernstlichen Willen haben. Trotzdem kann nicht geleugnet werden, daß den unglücklichen Konjunkturen, welche augenblicklich das landwirthschaftliche Gewerbe beherrschen, ein wesentlicher Antheil an den im Vorstehenden gezeichneten Schäden zukommt.

Die Scheu vor der Aufdeckung ihrer Verhältnisse führt zweifellos viele Existenzen ins Verderben, sie ist derjenige Punkt, wo der Wucherer zuerst seine Hebel ansetzt. Er ist ja natürlich verschwiegen, und kein Mensch erfährt etwas davon, daß der Bauer X Schulden hat.

Frage 7.

Das Gesetz vom 24. Mai 1880 betreffend die Bestrafung des Wuchers hat sich in den Fällen, wo es zur Anwendung gekommen ist, recht bewährt; leider greift diese Anwendung aber nur zu wenig platz. Ob eine Erweiterung desselben in dem Sinne, daß nicht nur die reinen Geldgeschäfte, sondern auch der Vieh- und Waarenwucher strafbar gemacht würde, von wesentlichem Erfolg sein würde, möchte nach den vorliegenden Erfahrungen zu bezweifeln sein. Die eventuelle Wirkung einer solchen gesetzlichen Bestimmung würde durch die Heimlichkeit, mit welcher alle Wuchergeschäfte betrieben werden, nahezu illusorisch gemacht werden. Trotzdem dürfte eine solche Erweiterung des Wuchergesetzes doch zu befürworten sein, indem mit der betreffenden Bestimmung denjenigen Vereinen, welche sich die Bekämpfung des Wuchers zur Aufgabe machen und alle zu ihrer Kenntniß gelangenden Fälle bei den Gerichten anhängig machen, eine scharfe Waffe in die Hand gedrückt würde.

Die Lokalabtheilung Erkelenz äußert sich über diesen Punkt wie folgt:

„Eine Ausdehnung der in den §§ 302a ff. des Strafgesetzbuches vorgesehenen Fälle hat sich hier nicht als nothwendig erwiesen. Dagegen ist empfunden worden, daß die Schwere der Strafe der Schwere der Strafthat oft nicht entspricht. Daß der Wucher selbst bei den allererschwerendsten Umständen nur mit einer Gefängnißstrafe von einem Tage bis zu höchstens 6 Monaten bezw. einem Jahre geahndet werden kann, entspricht nicht der

Auffassung, die dem Volksbewußtsein über den Wucher eigen ist. Der Dieb, der falsche Schlüssel gebraucht, wird als Verbrecher mit Zuchthaus bis 10 Jahren, der Betrüger mit Gefängniß bis 5 Jahren bestraft. Häufig steht der die Jugend, Unerfahrenheit oder Nothlage der Mitmenschen ausnützende Wucherer sittlich ungleich tiefer als ein derartiger Dieb oder ein Betrüger."

Derselbe Berichterstatter bemerkt außerdem, daß zur Verschleierung und Vermittelung wucherischer Geschäfte recht oft das dem code civil eigene Institut des Kaufs auf Rückkauf benutzt werde.

Von einer Beschränkung der Einklagbarkeit von Wirthshausschulden verspricht man sich im allgemeinen nicht viel. Die meisten Berichterstatter reden derselben nicht das Wort, und es ist auch nicht ersichtlich, wie durch eine solche Maßregel dem Wucher merklich gesteuert werden soll. Dagegen spricht sich ein großer Theil der Berichterstatter für die Verpflichtung gewerbsmäßiger Geld- und Viehverleiher zur Buchführung und Offenlegung ihrer Bücher der Behörde gegenüber aus, weil dadurch allein die Bauern von der Scheu vor dem Bekanntwerden ihrer Verhältnisse bekehrt und zur Inanspruchnahme öffentlicher Kreditinstitute bewogen werden können. Denn es unterliegt ganz und gar keinem Zweifel, daß zweckmäßig organisirte Kreditinstitute das durchgreifendste Mittel zur Heilung der Wucherschäden darstellen. Während alle anderen vorgeschlagenen Mittel mehr oder weniger symptomatische sind, muß in der Organisation eines den Verhältnissen angepaßten Personalkredits dasjenige Mittel erblickt werden, welches eine gänzliche Heilung der Wucherschäden ermöglicht. Ein schlagender Beweis hierfür ist in der Thatsache gegeben, daß diejenigen Berichterstatter, in deren Bezirken Wucher nicht in nennenswerther Ausdehnung auftritt, einfach sagen: „Wir besitzen sehr gute Kreditinstitute, deshalb kann der Wucher nicht aufkommen." Und in der That ist die Rheinprovinz ja reich an Instituten, die in erster Linie dem Personalkredit dienen. Ueber die Frage, ob die Darlehnskassen nach Raiffeisen oder die Kreis-Spar- und Darlehnskassen nach den Vorschlägen des Landraths Knebel den gewollten Zweck erfüllen, soll und kann hier nicht abgeurtheilt werden."

Daß die Ausgestaltung des Personalkredits ergänzt werden muß durch eine Verallgemeinerung der Viehversicherung, liegt auf der Hand. Es steht fest, daß Viehsterben ohne Versicherung dem Viehwucher immer wieder von neuem den Boden ebnet. Auch nach dieser Richtung hin ist in unserer Provinz viel geschehen. Der landwirthschaftliche Verein für Rheinpreußen hat mit der Rheinischen Viehversicherungs-Gesellschaft einen Ver-

---

[1]) Von anderer Seite wird über die mangelhafte Einrichtung vieler Sparkassen in der Rheinprovinz zur Befriedigung des Kreditbedürfnisses sehr geklagt. Die Sparkassen sähen meistens mehr darauf, hohe Ueberschüsse für die Gemeinden zu erzielen, als dem wirthschaftlichen Bedürfniß der Kreditsuchenden zu dienen. So nahm z. B. eine Sparkasse bei ganz sicheren Darlehen gegen Bürgschaft 5 Prozent, während die Theilrückzahlungen, zu welchen der Anleiher verpflichtet sei, nicht von der Schuld abgezogen, sondern bis zur vollständigen Abstoßung der Schuld als Spareinlagen behandelt und nur mit $3^1/_2$ Prozent verzinst wurden, sodaß bei 10jähriger Amortisation der Schuld in Wirklichkeit ein sehr hoher Zinsfuß zum Schaden der Anleiher resultirte.

trag abgeschlossen, der sowohl bei der Einzelversicherung als auch bei der Rückversicherung der über 700 Orts-Versicherungsvereine den Versicherungsnehmern ganz wesentliche Vortheile sichert.

Daß endlich auch die Vereine gegen den Wucher sehr nützlich wirken, beweist derjenige im Saargebiete, und es wäre dringend zu wünschen, daß solche Vereine auch an anderen Orten ins Leben gerufen würden. Im Verein mit guten Kreditinstituten muß es ihnen gelingen, den Wucher auf dem Lande allmählich ganz zu beseitigen.

Zur Charakterisirung des Viehleihgeschäftes folgen hier noch einige Verträge über solche in den Eifelbezirken. Für die Ausdehnung der Viehleihe spricht die amtlich ermittelte Thatsache, daß allein im Kreise Bitburg 91 Personen als Viehausleiher Geschäfte machen, welche im ganzen etwa 1000 Stück Vieh ausgeliehen haben. Einer dieser Viehausleiher hat 100 Stück ausgeliehen, im Kreise Daun existirt ein Geschäftsmann, der die Viehleihe in gleichem Umfang betreibt. Im Kreise Rheinbach sollen 700 Stück Rindvieh im Werthe von etwa 105 000 Mk. und mit einem jährlichen Nutzen für die Verleiher von 35 000 Mk., also zu 33 1/3 Prozent ausgeliehen sein.

Heute, den 1. September 1884, wurde zwischen T.... L...., Ackerer zu F...., und J... F...., Schmied zu B.... wohnend, nachstehender Pachtvertrag verabredet und beschlossen wie folgt:

Der erste Komparent verpachtet dem zweiten Komparenten F. den nachbezeichneten Viehbestand auf Stallrecht unter folgenden Bedingungen:

1) Eine Kuh, roth und weiß, zehn Jahre alt,
2) Ein Rind, roth von Farbe, weiß gefleckt, zwei Jahre alt.

Die Pachtzeit ist verabredet auf ein Jahr, beginnt mit dem heutigen Tage und kann enden mit dem ersten September künftigen Jahres; wenn aber keine weitere Aufkündigung von keiner Seite geschieht, so bleibt der Vertrag wieder auf ein Jahr bestehen, bis zur Kündigung von einem der Komparenten.

Der Anpächter ist verpflichtet, das genannte Vieh ganz gehörig zu füttern und zu pflegen, zu stallen, vor Kälte und Nässe zu schützen.

Sollte eines der gesagten Stück Viehes erkranken, so ist der Anpächter verpflichtet, die nöthige Hilfe und Mittel zu verschaffen und den Verpächter davon in Kenntniß zu setzen.

So geschehen zu B. am Tage und Datum wie Eingangs gemeldet und haben Komparenten nach Vorlesung und Genehmigung der vorbehaltenen Bedingungen unterschrieben.

gez. T. L. gez. J. F.

Heute, den 22. Oktober 1885, wurde zu R... folgender Miethvertrag verabredet und geschlossen, zwischen einerseits dem zu R... woh-

nenden Schäfer H.... K.... als Vermiether und andererseits dem Ackerer P.... H.... als Anmiether.

1) Der p. K. stellt dem p. H. miethweise auf Stallrecht einen dreijährigen Ochsen, schwarz und weiß von Farbe, abgeschätzt zu 144 Mark.
2) Anmiether hat den Ochsen gut und regelmäßig zu füttern und zu pflegen, dabei jeden Schaden davon suchen zu verhüten und alle nöthigen Mittel zur Abwendung eines etwaigen eintretenden Uebels nicht unbenutzt zu lassen, soweit ärztliche und gesetzliche Bestimmungen solches erlauben.
3) Als Mieth- resp. Fütterungs- und Pflegelohn erhält der p. H. die Hälfte des Ueberschusses, welcher außer vorstehend genannter Taxsumme beim Verkaufe des Ochsens erzielt wird. H. hat also den Ochsen auf halben Profit, in ländlichem Ausdruck, hat deshalb auch gemäß Uebereinkunft die Hälfte des etwa entstehenden Schadens zu tragen. Geschieht aber ein Schaden durch Verschulden des p. H. an dem Ochsen, so muß der p. H. für den ganzen Verlust aufkommen und verpflichtet sich derselbe dafür solidarisch.
4) Dem Vermiether steht es frei, den Ochsen zu jeder ihm beliebigen Zeit ohne vorherige Kündigung und ohne Ersatz durch einen anderen Ochsen oder Entschädigung wegzunehmen und zu dem gangbaren Preise zu verkaufen. Das Veräußerungsrecht steht also nur dem p. K. oder dessen Bevollmächtigten zu.

Also aufgenommen am Tage wie vor.
Vorgelesen, genehmigt und unterschrieben.

gez. P. H. gez. H. K.

Vorgelegt und eingetragen unter Nummer 746 des Einregistrirungsregisters beim Königlichen Amtsgerichte zu St. Vith am 15. Dezember 1885.

Königliches Amtsgericht.
gez. Schrader. gez. Kranz.

Heute, den 1. Oktober 1885, wurde zu R... folgender Miethvertrag verabredet und geschlossen zwischen: einerseits dem zu R... wohnenden Schäfer H.... K.... als Vermiether und andererseits dem Chausseearbeiter B.... zu P..., Bürgermeisterei R..., als Miether.

1) Der Vermiether p. K. überläßt dem p. B. miethweise auf Stallrecht eine Kuh, weiß mit rothen Flecken, abgeschätzt zu 149 Mark.
2) Dagegen verpflichtet sich der p. B. dem Vermiether als Miethzins ein Rind jeder Sorte und in jedem Alter unentgeltlich zu füttern und zu pflegen wie Rechtens.
3) Anmiether ist verpflichtet, das Vieh gut und getreu zu füttern und zu pflegen; kommt derselbe diesen Verpflichtungen nicht nach, so hat Vermiether das Recht, sein Vieh zu jeder Zeit wegzunehmen.

4) Das zum Füttern als Miethzins gegebene Rind steht zu jeder Zeit zur Verfügung des Vermiethers, ohne Garantie für ein anderes Rind als Zusatz.
5) Die Miethzeit ist vorläufig festgesetzt bis 1. September 1886; geschieht nicht vor der Zeit von einer oder der anderen Seite eine Miethkündigung vorzeitig von einem Monate, so dauert die Miethzeit ein Jahr fort.
6) Für jeden Schaden des Anmiethers von seiner Seite, der dem betreffenden Vieh zugefügt wird, ist derselbe verpflichtet und solidarisch haftbar.

Also aufgenommen, vorgelesen, genehmigt und unterschrieben.

gez. B. gez. K.

Vorgelegt und eingetragen unter Nummer 724 des Einregistrirungsregisters beim Königlichen Amtsgerichte zu St. Vith am 15. Oktober 1885.

Königliches Amtsgericht.
gez. Schrader. gez. Kranz.

Miethvertrag.

Heute ist zwischen uns Beiden Unterschriebenen dieser Vertrag abgeschlossen worden, nämlich A . . . L . . . zu G . . . . giebt dem M . . . F . . . von L . . . . eine Kuh, welche trächtig ist, in den Stall, von einem Werthe von 195 Mark. Der M. F. mußte aber gleich auf die Kuh, ehe er sie bekam, 61 Mark 50 Pf. bezahlen. Die 133 Mark 50 Pf. und auf die Dauer von $1^1/_2$ Jahr als Miethe verspricht F. in drei Raten jedes halbe Jahr mit Zinsen zu 5 Prozent 44 Mark 50 Pf. zu zahlen und das erste Kalb, was die Kuh wirft, so lange auf den halben Verdienst zu halten, bis F. diese drei Raten bezahlt hat, sodann ist die Kuh F. als Eigenthum bei der letzten Auszahlung, das Kalb hingegen bleibt gemeinschaftlich. Sollte F. diesen Vertrag nicht einhalten, so bleibt die Kuh dem L. und L. kann sie zu jeder Zeit zurückholen und bleibt F. gut für den genannten Werth, und sollte die Kuh diesen genannten Werth nicht mehr gelten, so verpflichtet sich F., das beizulegen.

So nach Vorlesung von Beiden eigenhändig unterschrieben und genehmigt.

G. den 29. März 1885.

In welcher Weise mit der materiellen Noth der Kleinbesitzer gleichzeitig der Wucher bekämpft und gegenstandslos gemacht werden kann, zeigt in hervorragend erfolgreicher Weise die Thätigkeit des katholischen Geistlichen Rektor Cremer in Nieder-Emmels. Aus dem fünften Jahresbericht des von diesem verdienten Manne gestifteten Vereins kleiner Land-

wirthe zu Nieder-Emmels entnehmen wir den nachfolgenden Auszug und bemerken dabei, daß die ersten schwierigen Anfänge dieser Vereinsthätigkeit ganz ohne fremde Beihilfe überwunden wurden, später erst traten reichliche Zuschüsse der Staats- und Provinzialverwaltung und des Aachener Vereins zur Beförderung der Arbeitsamkeit helfend hinzu.

Der Verein, der damals 438 kleine bäuerliche Haushaltungen in 55 Ortschaften des Kreises Malmedy zählte, hatte in den ersten vier Jahren seines Bestehens nicht blos seine Lebensfähigkeit bewiesen, sondern auch in sozialer Hinsicht den Beweis geliefert, daß er das soziale Uebel in der Eifel an der Wurzel erfaßt hatte. Es handelte sich zunächst darum, die Hauptnährquelle des Volkes, welche in Folge des Tauschhandels in den Geschäftshäusern versiegte, so zu regeln, daß der Erlös wieder in die Hände des Landmannes fließen könne.

An die Stelle des Tauschhandels mit Molkereiprodukten mußte die Geldzahlung gesetzt werden. Dieser Tauschhandel war für die Geschäftsleute das Mittel, um mit geringem Kapital, mit wenig Aufwand an Zeit und Mühe, und fast ohne jegliches Risiko zu enormem Vermögen zu gelangen, während er für den Kleinbauern der größte Krebsschaden war, der an dem Wohlstande der Familie Generationen hindurch nagte. Der Kleinlandwirth mußte bei dem Mangel der Verkehrsmittel seine Molkereiprodukte nicht nur gegen Bedürfnißartikel, sondern auch gegen Luxusgegenstände der verschiedensten Art umsetzen. Nur selten bekam er dafür baar Geld zu sehen. Während er einerseits die mit vielem Schweiße gewonnenen Produkte zu nutzlosem Putz, zu allerhand scheinbar begründeten Mißbräuchen zu verwenden gezwungen war, fehlte andererseits stets das nöthige Baargeld zum Decken der Steuern, Zinsen und Pächte, zur Beschaffung des fehlenden Brodes, zum Auslöhnen der Dienstboten und Tagelöhner u. s. w. Daß in dieser Situation an eine Verbesserung in landwirthschaftlicher Beziehung nicht einmal gedacht wurde, ist klar. Solche Vorschläge kamen den Kleinbauern vor wie Wahrheiten aus einer andern Welt.

„Hätten wir Geld für das tägliche Brod, geschweige für so etwas", oder „ja der und der kann das machen; hätten wir dem sein Geld, könnten wir es auch" — war fast immer die Ausrede. Und doch mußte das erforderliche Baargeld beschafft werden. Aber wie? das war die Frage, die unbedingt gelöst werden mußte. Der Versuch, auf Grund des verbesserten Butterproduktes in den Geschäftshäusern einen erhöhten Preis, also wenigstens eine Vermehrung der Einnahme zu erlangen, scheiterte an den Geschäftsleuten selber. Nun blieb nichts mehr übrig, als entweder die Einführung der Süßrahmbutterproduktion in die kleinste Bauernhütte vollständig aufzugeben und es beim Alten zu belassen, oder aber die Sache festzuhalten und den weiteren Schritt zu thun, auch den Absatz in die Hand zu nehmen. Der Verein hat diesen zweiten Schritt, der die Hauptsache war, muthig gethan, und dadurch mit einem Ruck seinen Mitgliedern die Möglichkeit geschaffen, sich wieder auf eigene Füße zu stellen. An zwei verschiedenen Tagen der Woche wird die selbst gewonnene frische Süßrahmbutter, mit Namenszeichen versehen, in einem bestimmten Lokale des Filialvereins abgeliefert, dort im

Beisein des Produzenten untersucht, gewogen und notirt. Von einem besonderen Packmeister wird die Butter im Winter in Papier, im Sommer in Kistchen gepackt und dann per Post nach allen Himmelsrichtungen versandt. Die entstehenden Unkosten werden von der Einnahme in Abzug gebracht und der freie Erlös alle vier Wochen unter die Mitglieder in baar vertheilt. So kommt auf einmal eine größere Summe in die Hände des Kleinbauern, der dieselbe in der Regel zu größeren Ausgaben verwendet. Wie einerseits das Streben der ganzen Familie dahin geht, besser zu füttern und die Milch und Butter zu Rathe zu halten, um beim Abschluß der vier Wochen möglichst viel in baar zu erhalten, so ist andererseits auch die Nahrungssorge dadurch erheblich gemindert, daß die Familie schon im voraus berechnen kann, wieviel Baareinnahme sie am nächsten Butterabschluß erhält. Mit dem Bewußtsein, es hilft, „es geht besser", erwacht zugleich auch die Lust und das Streben nach anderen Verbesserungen auf dem Gebiete der Landwirthschaft. Bessere Fütterung, bessere Pflege der Hausthiere, bessere Hof- und Stalleinrichtungen, Anlegung von Jauchebehältern und Komposthaufen, Düngung der Wiesen, Drainagen u. s. w. werden sonst von den Herren Theoretikern als Voraussetzungen, als Vorbedingungen eines rationellen Molkereibetriebes hingestellt, deren Erledigung zuerst zu erfolgen habe. Das versteht aber der Bauer nicht; er will zuerst den Nutzen des Betriebes sehen und fühlen; ist das der Fall, so holt er gerne die Vorbedingungen nach; die Verbesserungen auf dem ganzen Gebiete der Bauernwirthschaft nehmen zu mit dem Wachsen des Wohlstandes, je nachdem sie zur Hauptnährquelle in näherer oder entfernterer Beziehung stehen. Bis Ende 1882 bewegte sich die Thätigkeit des Vereins vorzugsweise in der angedeuteten Richtung durch Einführung der Kaltwassermeierei, eine feine Süßrahmbutter herzustellen und dafür einen lohnenden und gesicherten Absatz den Produzenten zu beschaffen, und diesen rationellen Betrieb zu heben durch die Erfüllung der nothwendigen Vorbedingungen.

Seit dem Nothstandsjahre 1883 jedoch nahm der Verein nicht blos eine raschere Entwickelung und Ausbreitung, sondern er mußte auch auf andere Gebiete seine Thätigkeit ausdehnen, die mit der Erreichung des Hauptzieles enge zusammen hingen. Neben dem Mangel an Absatz für die Butter, worin die Hauptnährquelle besteht, erwiesen sich

2. der Mangel an geeigneter Nebenbeschäftigung,
3. „ „ „ Sparsamkeit im kleinen,
4. „ „ „ Kredit im kleinen und
5. „ „ „ Hilfe bei Unglücksfällen im Stalle als Hauptübelstände in der Kleinlandwirthschaft der Eifel.

Zur Bestreitung dieser Uebelstände wirkt der Verein seit 1883 in
Abtheilung I für Süßrahmbutterproduktion,
„ II „ Hausindustrie,
„ III „ Förderung der Sparsamkeit,
„ IV „ Hilfe in kleineren Geldverlegenheiten,
„ V „ Hilfe in Unglücksfällen.

Abtheilung I für Süßrahmbutterproduktion.

In der I. Abtheilung, Süßrahmbutterproduktion, ist der Verein durch 101 um Nieder-Emmels vertheilte Ortschaften mit 969 Haushaltungen und 3930 Kühen vertreten.

Abtheilung II. Hausindustrie.

Zur Hebung der Hausindustrie sind Schulen für Korbflechterei und Holzschusterei, sowie Lehrkurse für Strohhülsenfabrikation in den drei Eifelkreisen Malmedy, Schleiden und Montjoie eingerichtet.

Der Bericht sagt hierüber:

Auf Anregung des Königlichen Regierungspräsidenten v. Hoffmann zu Aachen wurde auf den Notstandskonferenzen die Einführung einer passenden Hausindustrie für nothwendig erachtet, um den Landwirthen in den sechs Wintermonaten geeignete Gelegenheit zum Nebenverdienst zu bieten. Es wurden die Korbflechterei und die Strohhülsenfabrikation gewählt, weil diese Industrien sich in der leichtesten Weise mit der Kleinlandwirthschaft verbinden lassen. Der Bauer bleibt seinem Hauptberufe erhalten und wird fleißiger und sparsamer, indem er seine vielen müßigen Stunden, namentlich im Winter, im Kreise und unter Beihilfe seiner Familie dem Nebenverdienst widmen kann. Zu diesem Behufe mußten Hausindustrieschulen für die drei Eifelkreise Malmedy, Schleiden, Montjoie gegründet werden. Als Aufgabe für die Korbflechtschule wurde die Anfertigung der gewöhnlichen Korbwaaren hingestellt. Das Ziel der Holzschusterei besteht in der Anfertigung jeglicher Art Holzschuhe, und das der Strohhülsenfabrikation in der Anfertigung jeglicher Art Strohhülsen für Flaschenversandt.

Abtheilung III. Förderung der Sparsamkeit.

Die Abtheilung III bezweckt die Förderung der Sparsamkeit durch die Pfennigsparkasse nach dem Muster der Pfennigsparkasse zu Poppelsdorf. Bei den vierwöchentlichen Auszahlungen an die Vereinsmitglieder werden kleine Beträge in die Sparkasse eingelegt und von 4 Mark ab mit 3 Prozent verzinst. Die Sparer, deren Zahl 670 beträgt, können ihr Guthaben erst nach Einlage von 40 Mark ganz oder theilweise zurückziehen. Die angesammelten Sparkassengelder, welche am 31. Dezember 1886 8383,64 Mark betrugen, werden als Betriebskapital für die Abtheilung für Süßrahmbutterproduktion benutzt. Zur Einrichtung der Pfennigsparkasse schenkte der Aachener Verein am 15. April 1884 200 Mark.

Abtheilung IV. Hilfe in kleineren Geldverlegenheiten.

Als Abtheilung IV bezweckt ferner die Kasse die Hilfeleistung in kleineren Geldverlegenheiten, z. B. bei Ankäufen von Saatfrüchten oder Vieh, Bezahlung von Steuern, Zinsen, Pächten u. s. w. Es ist nicht die Absicht des Vereins, das Geldleihen zu erleichtern, sondern er will im Gegentheil dem Schuldenmachen entgegenarbeiten. Er leiht darum kleinere

Beträge von 1—50 Mark nur an fleißige Mitglieder. Er giebt solchen Mitgliedern Vorschüsse, die jedoch den Buttererlös von 2 Monaten nicht übersteigen dürfen. Längstens beim drittfolgenden Butterabschluß muß der Betrag zurückgezahlt werden. Einem nachlässigen Mitgliede darf vor Abschluß der 4 Wochen nur der Betrag für die bereits abgelieferte Butter ausgezahlt werden. Die Vorschüsse werden unverzinslich gegeben. Behufs leichterer Ausführung der Vorschußgewährung haben die Kassen der Filialvereine von der Hauptkasse einen eisernen Bestand erhalten. Auf diese Weise hilft der Verein den Kleinlandwirthen aus hunderten kleiner Verlegenheiten unter steter Betonung des „sorge" und „spare" und „sei fleißig".

Abtheilung V. Hilfe in Unglücksfällen.

Das Versicherungswesen bezweckt gegenseitige Hilfeleistung bei Verlusten von Rindvieh.

Damit die Mitglieder sich gegenseitig genau beaufsichtigen können, bilden die Filialvereine eine Lokalversicherung für sich. Beiträge werden nur dann erhoben, wenn ein Unglück vorgekommen. Dieselben werden entweder zu gleichen Theilen auf die Stückzahl oder in Prozenten auf die Werthsumme der versicherten Thiere verlegt. Die Entschädigungssumme beträgt die Hälfte des Werthes des verunglückten Thieres. Damit aber eine Filialvereinsversicherung durch etwa gehäufte Unglücksfälle nicht zu Grunde gehe, trägt dieselbe ihre Schäden für das Jahr nur bis zur Höhe von $^{3}/_{4}$ Prozent ihrer Gesammtversicherungssumme. Ist diese Höhe erreicht, so trägt die darüber hinausgehende Entschädigung der Gesammtverein. Die Filialvereinsversicherungen haben also bei der Hauptkasse Rückversicherung. Die Verpflichtungen der Rückversicherung werden aus dem Reservefonds erfüllt, zu dessen Bildung 1 Prozent aus dem Buttererlös einbehalten wird. Auf diese Weise ruhen die sozialen Lasten auf den enormen Vortheilen in baar, welche der Verein seinen Mitgliedern bringt. Die Gesammtzahl der versicherten Thiere beträgt 4422 im Werthe von 663 000 Mark 80 Pf.

In den zwei verflossenen Jahren ist die Rückversicherung nur viermal in Anspruch genommen worden von zwei Filialvereinen. . . . .

Im Jahre 1883 wuchs die Anzahl der gesammten Vereinsmitglieder von 438 in 55 Ortschaften auf 617 in 66 Ortschaften, und die Zahl der Filialvereine von 14 auf 25, wovon 22 auf den Kreis Malmedy, 1 auf den Kreis Schleiden, 1 auf den Kreis Prüm und 1 auf den Kreis Bitburg kamen. Am Ende des Jahres 1884 betrug die Anzahl der Mitglieder 734 in 79 Ortschaften genannter Kreise. Diese große Ausdehnung des Vereins machte eine Theilung desselben in Bezirksvereine mit eigener Kasse und Verwaltung nothwendig. Am 11. Mai 1884 trat die neue Organisation ins Leben. . . . .

Vor der Gründung des Vereins betrug der Durchschnittspreis für 1 Pfund Butter höchstens 70 Pf., der Verein hat seinen Mitgliedern in 8 Jahren eine Mehreinnahme in baar von 246 281 Mark 60 Pf. gebracht.

Die indirekten Vortheile, welche die Vereinsmitglieder durch die rationelle Verwendung der Milch in der Küche und im Stalle, durch Vermeidung unnöthiger Ausgaben u. s. w. erzielten, lassen sich ebenso hoch veranschlagen, das macht also im ganzen in 8 Jahren eine Mehreinnahme von 2 × 246 281,60 = 492 563 Mark 20 Pf.

Am Ende des laufenden Jahres 1887 wird der Verein über 1 Million Mark in 9 Jahren Zeit unter seine Mitglieder für Süßrahmbutter vertheilt und dazu ihnen durch indirekte Vortheile wenigstens ¼ Million genützt haben.

Das erfreulichste Resultat des Jahres 1886 ist die Konstituirung der ersten Wiesengenossenschaft Rieder-Emmels zur Ent- und Bewässerung des Emmelsbachthales in einer Größe von 48 Hektar, veranschlagt zu 12 000 Mark, wovon Staat und Provinz 9/10 und die Eigenthümer 1/10 zu leisten haben, und die Entstehung der zweiten Wiesengenossenschaft zu Wallerode zur Ent- und Bewässerung des Eiterbachthales in einer Größe von 33 Hektar und veranschlagt zu 9000 Mark, wovon Staat und Provinz ebenfalls 9/10 und die Eigenthümer 1/10 zu tragen haben. Zu mehreren anderen Genossenschaften in den Filialvereinen Thommen und Burgreuland sind die Vorarbeiten bereits angefertigt.

Diese übersichtlichen Andeutungen mögen genügen, um zu zeigen, was die Vorsehung aus 1 Pfund Butter in 8 Jahren gemacht hat. Der Verein hat mit der Zubereitung und dem Absatz eines Pfundes Butter angefangen und hat vor und nach auf sämmtliche Thätigkeiten des Kleinbauernstandes anregend, belehrend und verbessernd gewirkt. Warum ist dieses in so kurzer Zeit möglich geworden? Weil er diejenigen herangezogen und verantwortlich gemacht hat, welche bis dahin hinter den Kulissen jeder landwirthschaftlichen Verbesserung entgegen arbeiteten und somit die Hauptschuld an der Verarmung des Volkes trugen. Es giebt keinen Erwerbszweig, in dem fleißige Beihilfe der weiblichen Bevölkerung so nothwendig ist wie in der Landwirthschaft. Die Frauen und Töchter des Hauses sind diejenigen Faktoren, von denen in erster Linie das Glück und der Wohlstand der Familie abhängt. Mag der Bauer und seine Söhne noch so tüchtig sein, es wird ihnen wenig nützen, wenn die Frauen und Töchter des Hauses andere Wege gehen, nichts verstehen und doch für nichts verantwortlich sein wollen. In sozialer Beziehung ist die Gründung des Vereins die Mobilmachung der Frauen und Mädchen für die Kleinlandwirthschaft geworden. Was in jungen Jahren nicht gelernt und eingeübt worden war, mußte nun nachträglich einexerzirt werden. Hierbei lernte ich erst gründlich das Bauernhaus kennen und wie unendlich viel davon abhängt, ob die Mutter des Hauses als ein kluges und fleißiges Weib schaltet und waltet, oder aber nicht. Ich fand ein neues Gebiet, auf dem bisher leider fast alles vernachlässigt worden und das eigentlich die Grundursache der sozialen Noth im Bauernstande ausmacht; es ist die überaus mangelhafte Erziehung der Bauerntöchter für ihren zukünftigen Beruf. Für die Bauernsöhne ist gesorgt und geschieht mit Recht sehr viel. Für solche sind die Ackerbauschulen, die landwirthschaftlichen Kasinos und Vereine. Fast alle werden Soldat und kommen

als geweckte Burschen in ihre Familien zurück. Daneben kommt der Bauernsohn mit seinem Vater im Kampfe um das tägliche Brot mit den verschiedensten Menschen in Verkehr und lernt sich so ein gesundes Urtheil bilden. Was ist aber unterdessen für die Bauerntochter geschehen? Was ist aus ihr geworden? Ist sie die Tochter eines wohlhabenden Bauern, der es machen kann, so kommt sie mit 15 Jahren in ein Pensionat, von wo sie nach einigen Jahren zurückkommt mit einer guten oder halben wissenschaftlichen Bildung. In der Regel ist die Erziehung einer solchen zum Fräulein ausgebildeten Bauerntochter bereits für alle Zukunft verfehlt. Sie hat Knixe und Seufzer machen und schön parliren gelernt, aber arbeiten hat sie nicht gelernt und auch keine Neigung mehr dazu. In Küche, Stall, Scheune und Hof ist es ihr langweilig. Sie ist also ihrem Berufe thatsächlich entfremdet und wird schwerlich glücklich werden. Sie ist in Wirklichkeit mehr zu bedauern als ihre früheren Mitschülerinnen in der Elementarschule, die nicht in Pension gekommen sind, weil es ihren Eltern an Mitteln dazu fehlte. Diese haben doch arbeiten gelernt, insofern sie solches von ihrer Mutter überhaupt lernen konnten; aber es geht nach dem Rezept: „Kommst Du heute nicht, so kommst Du morgen." Wo sollen nun flinke Thätigkeit, Sinn und Angewöhnung für Ordnung und Reinlichkeit, das Erkennen und Fühlen des Schicklichen und des Guten, das Geschick zur Hauswirthschaft herkommen? Nur eine Haushaltungsschule kann dem heranwachsenden Mädchen ein solches Gewöhnen der Augen zum Besehen, der Hände zu freudiger und flinker Arbeit und des Herzens zu den nothwendigen häuslichen Tugenden, Gehorsam aufs Wort und Friedfertigkeit, Freundlichkeit und Häuslichkeit, Pünktlichkeit, Fleiß und Sparsamkeit anerziehen. Es muß aber eine Haushaltungsschule oder Pensionat eigens für Bauerntöchter sein unter spezieller Berücksichtigung der landwirthschaftlichen Verhältnisse. Das Ziel der Schule muß die Erziehung zu ordnungsmäßiger Arbeit und zur christlichen Hausordnung sein. Gebet und Arbeit muß die Hauptsache sein und die wissenschaftliche Ausbildung muß sich beschränken auf die Fortbildung der Elementarkenntnisse in Religion, Rechnen, Schreiben, Lesen und Buchführung. Auch für die Bürgerstöchter dürfte ein solches Institut mehr Nutzen stiften, als ein wissenschaftliches Pensionat. Erst mit 18—25 Jahren hat die heranwachsende Tochter den erforderlichen Ernst, um eine solche Anstalt mit gutem Erfolg besuchen zu können. Soll aber die Haushaltungsschule auch den Töchtern aus dem Kleinbauernstande zugänglich sein, so muß dieselbe einen Unterstützungsfonds besitzen, woraus den Pensionärinnen Stipendien bewilligt werden. Damit die Mädchen alle Arbeiten kennen lernen, muß mit der Anstalt eine Oekonomie verbunden sein, es muß ferner Arbeitsmaterial beschafft werden für die Küche, für die Waschküche, für das Nähzimmer u. s. w. Seit 6 Jahren habe ich an einer solchen Anstalt gegründet, viele Pläne gemacht und verworfen. Endlich hat auch hier die Vorsehung geholfen. Die Vorsteher der barmherzigen Schwestern von der Regel des h. Augustinus zu Köln, welche seit 15. Oktober 1882 in St. Vith eine Filiale besaßen, errichteten 1885 und 1886 mit großen Opfern in St. Vith ein neues Haus, in welchem die nöthigen Räume

vorhanden waren. Dieselben schickten ebenfalls die geeigneten Schwestern als Lehrkräfte. Auch bei der Errichtung dieser gemeinnützigen Anstalt hat der Aachener Verein zur Beförderung der Arbeitsamkeit hochherzig geholfen und zur Einrichtung derselben 2000 Mark, und als Subvention zur besseren Ausbildung von Bauerntöchtern aus den Eifelkreisen des Regierungsbezirks Aachen 3000 Mark für 2 Jahre gegeben.

Am 3. November 1886 wurde die Anstalt mit 3 Schülerinnen eröffnet, am 1. März betrug die Zahl 15 und am 1. April 18 aus den Kreisen Malmedy, Montjoie, Schleiden, Daun, Trier Landkreis, Euskirchen, Düren, Geilenkirchen und Siegkreis. Die Mädchen, meist im Alter von 18—23 Jahren, lernen mit großem Fleiß und Erfolg unter der wohlwollenden und gewissenhaften Anleitung der barmherzigen Schwestern alle häuslichen Arbeiten. In Ermangelung der Mittel habe ich den Unterricht in Religion, Rechnen, Lesen, Schreiben, Buchführung, Pflege- und Fütterungslehre der Hausthiere, sowie die Verwaltung der Oekonomie übernommen, um den Schwestern ihre hohe Aufgabe für den Bauernstand möglichst zu erleichtern.

Die Schülerinnen werden vor und nach aufgenommen und ebenso entlassen. Ferien giebt es nicht. Der Pensionspreis beträgt einstweilen 30 Mark für den Monat, wofür die Mädchen Bettzeug und Wäsche frei haben. Auf alle Wünsche der Eltern wird Rücksicht genommen. Es ist auch gestattet, sich nur in einzelnen Fächern auszubilden. Damit ist ebenfalls den Töchtern aus dem Bürgerstande der Besuch der Anstalt ermöglicht und wird für diese Unterricht im Deutschen, Französischen, Musik und in der Kleinlandwirthschaft ertheilt werden.

Somit darf wohl eine Besserung der volkswirthschaftlichen Verhältnisse mit Sicherheit erwartet werden.

Nieder-Emmels, den 25. Februar 1887.

Der Generaldirektor des Vereins kleiner Landwirthe.

Rektor Cremer.

XI.

Der Wucher auf dem Lande im Regierungsbezirk Wiesbaden.

Von Lehrer Schardt zu Eppenrod.

Der Rückgang des Wohlstandes unserer ländlichen Bevölkerung ist eine offenbare Sache. Um so trauriger ist diese Erscheinung, da gerade vom Bauernstand das glückliche Bestehen eines Staates vielfach abhängig ist.

Zwar wenn wir heute den Wirthschaftsbetrieb unserer Bauern, zumal der größeren, betrachten, so muß anerkannt werden, daß im allgemeinen ein großer technischer Fortschritt wahrzunehmen ist.

Intelligente Wirthschafter einer Gemeinde gehen den übrigen mit einem guten Beispiel voran und die Erfolge locken andere heran. Weit mehr als sonst werden heute alle Dungstoffe sorgfältig gesammelt, Komposthaufen angelegt, Jauchengruben errichtet, Be- und Entwässerungen ausgeführt, künstliche Dung- und Futtermittel verwendet. Reiche Ernten krönen diesen Fleiß.

Soeben sind die Scheunen wieder gefüllt und mancher wohlhabende Bauersmann fand in seiner Scheune nicht Raum genug. Das ist ein erfreuliches Bild! Dem entgegen steht aber in Wirklichkeit ein ebenso trauriges — der mittlere und geringe Bauersmann hat kein Geld, keinen Kredit und ist auf geradem Wege zu seinem Ruin. Wenn es nicht möglich gemacht werden kann, für den mittleren und geringen Bauernstand bessere Verhältnisse zu schaffen, so wird ein großer Theil desselben verarmen und die Zahl der Unzufriedenen mehren.

Um ein Uebel beseitigen zu können, muß man die Ursachen wissen, welche dasselbe hervorgerufen.

Nach meinem Ermessen sind dieselben zweierlei Art. Erstens solche, welche außerhalb der Macht des einzelnen liegen, und zweitens solche, welche in der Person des einzelnen zu suchen sind.

Zu den ersteren gehörig, steht obenan das Erbrecht.

In Nassau ist Landesgesetz und seit Jahrhunderten eingelebte berechtigte Sitte, daß sich die Kinder in das elterliche Besitzthum gleichmäßig theilen. So billig und natürlich dies uns, die wir daran gewöhnt sind, scheint, so zieht es doch eine gar schlimme Folge nach sich. Diese freie Theilung hat zur Folge, daß unsere Bauern mit der Zeit immer kleinere Grundbesitzer werden. Der nassauische Bauer ist deshalb der Mehrzahl nach nur Kleingrundbesitzer und wird je nach Besitzthum von 1 bis 3 oder 4 Hektar zum kleinen, von 4 bis 6 oder 7 Hektar zum mittleren und was über 7 Hektar und nur in einzelnen Fällen über 20 Hektar erreicht, zum großen Bauernstand gezählt.

Letzterer wird hervorragend nur in einzelnen Gemeinden unseres Regierungsbezirkes gefunden, wo es fast scheint, als sei systematisch das „Zwei-Kindersystem" eingeführt und wo durch gegenseitige Verheirathung dafür gesorgt wird, daß das ganze elterliche Besitzthum ungetheilt fortbesteht.

So sehr auch solche Einrichtungen lokal günstig auf den materiellen Wohlstand einer Gemeinde einwirken, so wenig lassen sie sich als geeignetes Mittel zur Hebung der Verhältnisse allgemein empfehlen.

Einen weit größeren Prozentsatz als der große Bauernstand stellt insgemein der mittlere und den größten der kleine Bauernstand.

Daß nun die Wohlstandsverhältnisse selbst bei gleichem Besitzstand in verschiedenen Gegenden von einander abweichen, hat in gar mancherlei bald günstigen, bald ungünstigen Vorbedingungen seinen Grund.

In gar manchen Gegenden sind die Verhältnisse selbst für den kleinen Wirthschafter noch recht günstig. Bald ist es die örtliche Lage, die Nähe größerer oder kleinerer Städte, bald die günstige Beschaffenheit und Ertragsfähigkeit des Bodens, bald lohnende Industrie als Nebenerwerb, ja selbst das Handwerk trägt nicht zum geringen Theil zur materiellen Wohlstand bei. In allen solchen Gegenden aber, wo diese glücklichen Vorbedingungen fehlen, sind die Verhältnisse mehr oder weniger ungünstig und gerade diese Gegenden bedürfen erhöhter Fürsorge.

Die Nachtheile des freien Erbrechts würden aber noch nicht so sehr schädigend auf die allgemeinen Wohlstandsverhältnisse einwirken können, wenn ein jedes bäuerliche Besitzthum als ein begrenztes Ganze sein Wohn- und Wirthschaftsgebäude umschlösse. Ganz anders ist es in Nassau. Jedes, auch das kleinste Gütchen ist parzellirt in oft nicht nennenswerthe Größen. In weiter Entfernung von dem Dorfe, oft ¾ Stunden weit, liegt nicht selten die kleinste Parzelle. Wie viel Zeit wird um solch eine Parzelle nutzlos zugebracht. Zeit ist aber Geld! Die schlimmere Folge dieser Parzellirung ist aber der allgemein eingeführte Flurzwang, wodurch der einzelne, selbst gegen bessere Erkenntniß genöthigt wird, mit der Masse zu arbeiten.

Der Flurzwang bedingt aber eine gleichmäßige Besamung und Aberntung eines Gemarkungstheiles. So ist es gekommen, daß im größten Theile unseres Regierungsbezirkes — einen Theil des Westerwaldes ausgenommen — die Dreifelderwirthschaft eingeführt wurde und bis auf den heutigen Tag noch in Uebung ist. Die Dreifelderwirthschaft ist reine Körnerwirthschaft und war wohl zu ihrer Zeit berechtigt, ja nothwendig.

Heute sind die Verhältnisse andere geworden. Eisenbahnen, billigerer Boden und billigere Produktion ermöglichen es dem Auslande, den deutschen Fruchtmarkt zu beherrschen.

Die nachtheiligen Einflüsse dieser auswärtigen Konkurrenz kennt jedermann und jedem Bauer sind sie an seinem leeren Geldbeutel empfindlich fühlbar; dennoch hält man zähe fest an dieser von den Vätern übernommenen Erbschaft.

Wenn auch in konsolidirten Gemarkungen einzelne hervorragend intelligente Landwirthe abweichende Bewirthschaftung treiben, so sind dies nur schüchterne Versuche, welche oft mehr Spott als Nachahmung finden.

Woher kommt das?

Allgemein macht man dem Bauernstande den Vorwurf, daß sein Wissen und Bildungsstand den heutigen Zeitverhältnissen nicht mehr entsprechend sei. Das ist richtig und die Erfahrung lehrt, daß geistige Anstrengung unter dem Bauernstande wenig gefunden wird, darum weiß man geistige Arbeit auch nicht zu schätzen.

Wohl kann heute jeder Bauersmann schreiben, lesen und gut rechnen, aber in seiner eigenen Wirthschaft handhabt er es nicht. Sein ganzes Thun ist nur mechanische Arbeit, ohne jegliches geistiges Denken. Es fehlt die geistige Kapazität, mit den Zeitverhältnissen rechnen zu können. Auch darf nicht unerwähnt bleiben, daß ein großer Theil unserer ländlichen Bevölkerung sich nicht bequemen will, nach der Decke sich zu strecken. Diese Erscheinung tritt in vielen Gemeinden gar nicht zu Tage, in anderen wieder um so greller, daß ich fast glauben möchte, daß dieselbe dort ein Erbstück aus längerer Zeit ist.

Als Ursachen des Rückganges der bäuerlichen Wohlstandsverhältnisse sehen wir daher an: das Erbrecht, die Parzellirung, die Dreifelderwirthschaft, ungenügende Bildung und allgemeine Unwirthschaftlichkeit.

Die schlechten Folgen dieser Ursachen traten besonders deutlich hervor in Zeiten wie die Schwindelperiode der 70er Jahre.

Es ist bekannt, wie zu dieser Zeit alles, was der Bauersmann bedurfte, theuer war. Die Länderpreise gingen hoch, die Gebäude hatten einen fabelhaft hohen Werth, Tagelöhner und Handwerksleute forderten hohe Löhne, Baumaterialien u. dergl. waren theuer.

Wenn ein Vater zu dieser Zeit sein Besitzthum unter seine Kinder theilte, so wurden in den wenigsten Fällen die Gebäude unter 3000 Mark veranschlagt. Nicht geringer wurde die Schuldenlast bei Neubau oder Kauf. Diese Schuldenlast stand aber keineswegs im Einklang mit einem Besitzthum von 1, 2 bis 4 Hektar Land. Was geerntet wurde, bedurfte die Familie und reichte in vielen Fällen für ein Jahr nicht aus. Der Erlös aus dem Viehstand war gering, Verdienst wenig; offenbar verzehren die Zinsen eines so großen Gebäudekapitals das ganze Besitzthum. So kämpft heute ein großer Theil unseres geringen Bauernstandes unter schwerer aus damaliger Zeit übernommener Schuldenlast ohne sein Verschulden.

Andere standen noch in guten Vermögensverhältnissen. Familie und Gesellschaft kosteten aber viel Geld; die Kinder waren groß und man

durfte gegen andere nicht zurück bleiben. Aus den Erträgnissen der Landwirthschaft konnten aber nicht alle Ausgaben bestritten werden und doch durfte auch niemand wissen, daß man Geld nöthig hatte. Hier trat der Wucherer ein.

In den allermeisten Fällen war es der Jude. Mit hohen Prozenten war ihm allein nicht gedient, er war nebenbei Gewerbsmann jeglicher Art. Geld, Vieh und Waaren waren bei ihm zu haben, deshalb finden wir auch Geld-, Vieh- und Waarenwucher in den meisten Fällen bei einer Person vereinigt.

Ueber die verschiedenen Wucherformen sei hier angeführt, daß was

a. den Geldwucher

angeht, in den 70er Jahren nicht blos von Juden sondern auch von Christen 6 bis 10 und noch mehr Prozent erhoben wurden.

Gegen diese Ungeheuerlichkeit hat das Wuchergesetz von 1880 erfolgreich gewirkt und den Zinsfuß wieder auf normale Höhe gebracht. Treue Mitarbeiter an diesem Werke waren die zahlreich gegründeten Darlehnskassenvereine und die für Nassau eigens bestehende Landesbank. Letztere giebt gegen Hypothek und Schuldschein Geld zu 4 Prozent.

Für jeden redlichen Haushalter giebt es darum heute keine Nothwendigkeit mehr, zu Geldwucherern seine Zuflucht nehmen zu müssen.

b. Der Viehwucher.

Der Viehhandel ist ein „Spitzbubenhandel", sagt ein altes Sprichwort. Daraus folgt, daß von jeher Betrug und Uebervortheilung hierbei besonders fühlbar wurden. Auf öffentlichen Märkten oder im Hofe des Bauern wird derselbe als „Einzelkauf" zwischen Verkäufer und Käufer abgeschlossen. Wiewohl der Viehhandel fast ganz in den Händen des Juden liegt und derselbe im geringsten Falle als Mittelsmann seine 3 Mark verdienen will, so läßt sich doch in den wenigsten Fällen ein Wucher konstatiren, weil man „kaufseinig" wird. Offenbar betrügerische Händel sind ja gesetzlich strafbar und hat gerade auf diesem Felde der von den Juden gefürchtete und gehaßte nassäuische Bauernverein schon manchen schönen Sieg errungen.

Das Viehleihgeschäft ist außer Gebrauch gekommen.

c. Der Grundstückswucher.

Eine jede Güterversteigerung, sei sie freiwillig oder unfreiwillig, erfolgt parzellenweise.

Nur die Konkurrenz anderer Kaufliebhaber veranlaßt zuweilen einen Käufer zu ungewöhnlichen Geboten. Da überall andere Einflüsse als die Konkurrenz vermieden werden, so ist auch hierin ein Wucher nicht zu konstatiren.

Daß zuweilen ein Steigerer mehr kauft, als er bezahlen kann, ist eben nicht zu ändern, da die Freiheit des einzelnen hierin unbeschränkt ist.

d. Der Waarenwucher.

Der Bauersmann kauft seine Bedürfnisse beim Kleinhändler seines Ortes oder der nächsten Stadt gegen baar oder Umtausch seiner Erzeugnisse. Wo ist hier der Anhaltspunkt, von dem aus man einen Wucher konstatiren wollte, da der Kleinhandel jeder Art ohne jede gesetzliche Kontrolle und Schranke ist?

Ersichtlich trägt derselbe aber mehr als bescheidene Renten ein.

Wo der Wucher eine größere Rolle spielte, da waren die betreffenden Geschäftsleute stets ganz genau über die Vermögensverhältnisse ihrer Opfer unterrichtet.

Sie forschten bei ihren Leuten, bei Bürgermeistern, Feldgerichtsschöffen und anderen guten Freunden. War ihnen die Summe durch Darlehen, hohe Zinsen und Provision, zuweilen auch Stundungsgebühren und minderwerthige aber theure Waaren groß genug, so wurde nicht mehr länger gewartet. Bis zum Jahre 1879 waren darum Zwangsversteigerungen, Hypotheken und Konkurse an der Tagesordnung.

Von dieser Zeit an finden wir durch die Zeitverhältnisse geboten ein langsameres Vorgehen. Heute ist das Wucherthum beschränkt, denn die bestehenden Verhältnisse erlauben keinen größeren Kredit. Die Ländereien sind billig, die Gebäude nicht begehrt — die Mobilien repräsentiren in den meisten Fällen keinen hohen Werth. Die betreffenden Geschäftsleute verhalten sich daher passiv und hoffen auf bessere Zeiten. Es liegt in der Natur der Sache, daß die wucherischen Geschäfte in einer Gegend mehr, in der anderen weniger zu Tage treten. Ausnahmsweise treten sie grell und häufig in einzelnen Gemeinden des Westerwaldes auf, wo in Folge dessen nicht selten große Stockbuchsartikel (Grundbuchsfolien) mit den Namen dieser Geschäftsleute bedeckt sind.

Zur Besserung dieser Verhältnisse im einzelnen haben wesentlich auch die Bestrebungen solcher Männer wie der Herren Pfarrer Naumann in Kroppach und Sturm in Möllingen sowie mehrerer Landräthe beigetragen, welche geleitet von einem warmen Herzen für die Noth der armen Bevölkerung in richtiger Erkenntniß der Sachlage durch Gründung von Vieh-Assekuranzen und Darlehnskassen-Vereinen den Praktiken dieser Geschäftsleute den Boden zu entziehen versuchten.

Sollen aber im allgemeinen bessere Zustände herbeigeführt werden, so müssen noch große Anstrengungen gemacht werden.

Doch das ist ja die schwerste Frage:

Welche Mittel sind zur Hebung des Wohlstandes anzustreben?

Daß es hier kein Universalmittel giebt, das für alle Verhältnisse geschaffen ist, liegt in den so sehr verschiedenen Verhältnissen. Der einzige gemeinsame gesunde Boden, auf welchem allein eine Besserung zu erwarten steht, ist die Selbsthilfe. Die Selbsthilfe konzentrirt sich aber im Genossenschaftswesen. Das Genossenschaftswesen in seinen verschiedenen Formen der Kredit-, Konsum-, Rohmaterialbeschaffungs- und Produktions- und Verwerthungs-Vereine hat aber als Endzweck die richtige Vertheilung der Pro-

duktion zu verfolgen, um dadurch sowohl jede Ueberproduktion zu vermeiden, als auch den einen Landwirth zum Lieferanten und Abnehmer des anderen mit möglichster Vermeidung des Zwischenhandels zu machen. Ganz wesentlich unterstützt kann die Errichtung und Wirkung aller dieser Genossenschaften werden durch Verbreitung besserer Fachbildung und wirthschaftlicher Einsicht durch Wanderlehrer und die landwirthschaftlichen Vereine, welche die Produktion und den Absatz je nach den örtlichen Verhältnissen in die richtigen Bahnen zu lenken hätten. Daneben müßte das Versicherungswesen in der Feuer-, Vieh-, Hagel- und Lebensversicherung eine viel größere Verbreitung finden.

Doch diese Ziele werden so lange noch „Ideale“ bleiben, bis Selbstsucht und Hochmuth auf der einen und Mißtrauen und Muthlosigkeit auf der anderen Seite überwunden sind.

XII.

Wucher im Regierungsbezirk Kassel.

Schon seit einer Reihe von Jahren mehren sich die Klagen über das wucherische Treiben, namentlich auf dem platten Lande, und über die wucherische Ausbeutung der ländlichen Bevölkerung in einem Grade, welcher die Aufmerksamkeit aller Kreise erregen muß, die es sich zur Aufgabe machen, den besonders in neuerer Zeit eingetretenen raschen Vermögensverfall des Landvolkes aufzuhalten.

Leider ist es sehr schwierig, sichere Nachrichten über den Umfang und die Arten der wucherischen Ausbeutung, welche vorzugsweise den im Regierungsbezirk Kassel zahlreich vorhandenen jüdischen Handelsleuten zur Last fällt, zu erhalten. Es liegt der Grund hierfür einestheils in dem der Bevölkerung in hohem Grade beiwohnenden Mißtrauen, welches veranlaßt, daß der Befragte meist nicht den wahren Sachverhalt des betreffenden Geschäfts oder seine Lage offen mittheilt, anderntheils läßt sich aber auch nicht verkennen, daß vielfach die stärksten Uebertreibungen vorkommen und daß mancher durch eigene Schuld Zurückgekommene geneigt ist, die Schuld andern beizumessen, während er selbst durch Trägheit, Genußsucht, unordentlichen Wandel u. s. w. den Vermögensverfall herbeigeführt hat. Es darf auch nicht verschwiegen werden, daß leider die in den Kreisen der ländlichen Bevölkerung, Bauern sowohl als landwirthschaftlichen Arbeiter, stark verbreitete Neigung zum Branntweingenuß sehr häufig die Veranlassung zum Eingehen auf die Lockungen der Wucherer ist; ist aber der erste Schritt auf der abschüssigen Bahn geschehen, dann ist an ein Aufhalten nicht mehr zu denken.

Amtliche Erhebungen sind im Regierungs-bezirk Kassel über den Wucher nicht angestellt, es beruht daher die nachfolgende Darstellung auf den eigenen Beobachtungen des Verfassers und Mittheilungen zuverlässiger Personen.

Ohne Antisemit zu sein, kann man getrost behaupten, daß, abgesehen von einzelnen, der christlichen Konfession angehörenden Wucherern — wie erwähnt — die wucherische Ausbeutung vorwiegend durch Juden betrieben wird.

Es ist dies schon viele Jahrzehnte lang der Fall gewesen. Denn beispielsweise sagt schon das kurfürstlich hessische Staatsministerial-Ausschreiben vom 31. Oktober 1823 „wegen der Viehhändel zwischen Juden und Christen“:

„Uebrigens wird es bei dieser Gelegenheit allen Gerichtsbehörden zur besonderen Pflicht gemacht, rücksichtlich der in Prozessen oder sonst bei ihnen zur Sprache kommenden Vieh- und dergleichen Händel von Israeliten stets mit vorzüglicher Aufmerksamkeit nach etwa darunter verstecktem Wucher zu forschen und auf gefundene Anzeichen desselben alsbald das geeignete Untersuchungs- und Strafverfahren einzuleiten oder zu veranlassen.“

Ferner macht die kurhessische Verordnung vom 30. Dezember 1823 betreffend die gemeinheitlichen Verhältnisse der Israeliten im § 14 den Rabbinen und Aeltesten der Synagogengemeinden zur Pflicht: „gemeinschaftlich mit allem Fleiße dahin zu wirken, daß die Knaben (israelitische) dem Ackerbau und anderen ordentlichen Erwerbszweigen gewidmet und von dem verderblichen Schacherhandel abgezogen werden“, und auch das kurhessische Gesetz vom 29. Oktober 1833 zur gleichförmigen Ordnung der besonderen Verhältnisse der Israeliten schließt im § 6 von der durch dieses Gesetz ausgesprochenen Gleichstellung in den Rechten und Pflichten diejenigen israelitischen Unterthanen aus, welche den „Nothhandel“ als Haupterwerb betreiben, und rechnet zu diesem Nothhandel

1) die Viehmäklerei, wohin auch diejenige Gattung von geringem Viehhandel gehört, wenn jemand im einzelnen an einem Ort ein Stück Vieh aufkauft, um es gleich wieder an einem andern Ort zu verkaufen;
2) den Leihhandel, wenn jemand sich mit Ausleihung des Geldes im kleinen auf Faustpfänder oder Handschriften allein oder neben anderen Zweigen des Nothhandels beschäftigt;
3) den Trödel- und Hausirhandel.

Trotz dieser und ähnlicher, der Ausbeutung des Volkes durch jüdische Wucherer entgegentretenden gesetzlichen und Verwaltungsbestimmungen ist damit nicht viel erreicht worden, es steht vielmehr der Wucher in den meisten, namentlich den ärmeren Gegenden, in voller Blüthe.

Die vorwiegenden Arten des Wuchers sind der Geld- und Kreditwucher, der Viehwucher, der Wucher mit Gütern und einzelnen Grundstücken, der Waarenwucher.

I. Der Geld- und Kreditwucher.

Diese Art von wucherischer Ausbeutung ist sehr verbreitet und deshalb besonders verderblich, weil sie sich verhältnißmäßig lange Zeit der öffentlichen Kenntniß entzieht.

Meist versucht der jüdische Wucherer zunächst sich zu vergewissern, ob und inwieweit das ausersehene Opfer in augenblicklicher Geldverlegenheit sich befindet. Hat er hierüber genügende Kenntniß erlangt, nicht

selten unter Beihilfe von anscheinend dem Geschäft ganz fern stehenden Personen — meist Glaubensgenossen —, so nähert er sich dem Geldbedürftigen mit dem Anerbieten, die erforderliche Summe vorzustrecken, bald unter Festsetzung hoher Zinsen, bald unter Berechnung namhafter Provisions-, Stundungs- oder Prolongationsgebühr, bald unter Vorabzügen am Kapital, mitunter auch unter verschiedenen Kombinationen. Oft wird noch vorbehalten, daß der Beliehene seinen Waarenbedarf von dem Darleiher entnehmen muß, oder daß der letztere der ausschließliche Viehlieferant oder Abnehmer wird und dergl. Mit großer Schlauheit weiß der Darleiher die Rückzahlungs- und Zinstermine so zu stellen, daß dieselben in eine Zeit fallen, in welcher erfahrungsmäßig der Landmann keine Einnahmen hat; tritt der Termin ein, so wird sehr gern weitere Frist gegeben, die Zinsen werden zum Kapital geschlagen, die Prolongationsgebühren eingezogen, kleine Provisionsbeträge auch noch verabredet und so geht es fort, bis der Beliehene tief genug in Schulden steckt, um sich nicht mehr helfen zu können. Dann tritt der Darleiher erst mit der Behauptung auf, daß er zur Regulirung eigener Verbindlichkeiten genöthigt sei, Ausstände einzuziehen, giebt wohl auch, wenn er sieht, daß seine Forderungen noch gesichert sind, unter immer höher werdenden Ansprüchen noch einmal Frist, bringt aber rechtzeitig das Anwesen des Beliehenen ganz oder zum Theil, je nachdem die Aussichten auf anderweite Verwerthung günstig sind oder nicht, zum Zwangsverkauf oder kauft dasselbe *selbst* erheblich unter dem Werth.

Nicht selten sucht sich auch der Wucherer dadurch bei den Landwirthen einzudrängen, daß er Geld zum Ankauf von Grundstücken, oft von solchen, die in seinem eignen Besitz sind, offerirt oder baare Darlehen giebt, sobald er Kenntniß erhält, daß ein Grundbesitzer die Absicht hat, bei Kreditinstituten (Sparkassen, Darlehnskassen u. s. w.) Geld zu erborgen, indem er die Weiterungen und Kosten, welche mit hypothekarischen Beleihungen verbunden seien, in grellen Farben malt und dem gegenüber hervorhebt, auf wie einfache Weise dem Bedürfniß durch ein von ihm zu gewährendes Darlehen gegen bloßes Schuldbekenntniß oder auf Wechsel abgeholfen werden könne. In den meisten Fällen erreicht er seinen Zweck und die verhängnißvolle Verbindung zwischen Wucherer und Landmann ist hergestellt.

II. Der Viehwucher.

Außerordentlich verbreitet ist der Viehwucher, welcher sowohl als Viehkauf- wie als Viehleihwucher vorkommt. Der Handel mit Vieh — Schweine und etwa Schafe ausgenommen — befindet sich *vollständig* in den Händen der Juden, ohne deren Vermittelung, sei es direkte oder indirekte, kaum ein Geschäft zu Stande kommt.

Der Gutsbesitzer oder größere Pächter hat seinen „Hofjuden", der Käufe und Verkäufe vermittelt; der Kleinbauer kauft und verkauft kein Paar Ochsen und keine Milchkuh ohne Mitwirkung des jüdischen Händlers, sei es daß das Geschäft auf dem Viehmarkt oder aus der Hand, ja selbst

vielleicht gar mit dem Nachbar abgeschlossen wird. Man kann täglich wahrnehmen, daß der jüdische Viehhändler in dem einen Stalle Vieh aufkauft, um es in einem anderen desselben Orts vielleicht einige Stunden später als verkauft wieder einzustellen; er hat bei dem Ankauf ein gutes Geschäft gemacht, bei dem Verkauf aber gewiß auch noch einen nicht zu kleinen Verdienst gehabt. Man sollte nun meinen, daß es doch im Interesse von Verkäufer und Käufer liegen müsse, nicht dem Juden die Provision, oder wie man den doppelten Gewinn sonst nennen will, zuzuwenden, sondern direkt mit einander zu handeln; allein ein solcher direkter Handel wird kaum jemals zu Stande kommen; der Jude bekommt das Paar Ochsen vielleicht zwanzig Mark billiger, als dem Nachbarn abverlangt wurden, und der letztere bezahlt dem Händler zwanzig Mark mehr als er je dem ursprünglichen Besitzer zu geben sich entschlossen haben würde; der Jude hat in wenigen Stunden vierzig Mark mühelos verdient!

Da wo der Gutsbesitzer, Pächter oder Bauer so gestellt ist, daß der Hof- oder Handelsjude noch nicht auf irgend eine Weise eine Art von Herrschaft erlangt hat, sei es durch baare Darlehen oder Kaufgeschäfte, aus denen Forderungen zu erheben sind, aus Waarenschulden und dergl., hat die oben geschilderte Art der Ausbeutung an sich nichts Bedenkliches, schlimmer steht es aber, wenn der Verkäufer oder Käufer, oder beide dem Juden gegenüber Verbindlichkeiten zu erfüllen haben: dann schaltet und waltet der Handelsjude nach eigenem Willen über die Viehbestände; hier entnimmt er ein Pferd oder eine Kuh zu dem von ihm selbst normirten Preis, der vielleicht an bereits vorhandenen Schulden abgeschrieben oder zur Begleichung sonstiger kleiner Schuldposten dem Verkäufer eingehändigt wird, wodurch die Kapitalforderung des Juden sich erhöht; dort stellt er diese Thiere einem ihm verpflichteten Besitzer in den Stall, natürlich ebenfalls zu dem selbst festgesetzten Preis, welcher vielleicht aus „Rücksichten" auch nicht gezahlt zu werden braucht, sondern der Schuldforderung des Juden zugeschrieben wird. Aber auch selbst der Tagelöhner, der noch ein Stück Vieh hat, wenn es auch nur eine Ziege ist, wird von dem Viehhandelsjuden, der nebenher meist auch noch mit Waaren, besonders Branntwein, Handel treibt, heimgesucht. Hat der Mann ein Stück zu verkaufen, so nimmt es der Händler zu einem Preise ab, bei welchem er sich besser steht als der Verkäufer, er ist auch sofort bereit, Ersatz dafür zu beschaffen, bringt eine andere Kuh oder Ziege, deren vorzügliche Eigenschaften mit überzeugender Beredsamkeit angepriesen werden; das Geschäft kommt zu Stande, bei demselben ist aber regelmäßig der Landmann der empfindlich Geschädigte. Mehrmalige Wiederholungen solcher Geschäfte spielen Haus und Hof dem Juden in die Hände.

Das Viehleihgeschäft wird vielfach betrieben, indem der Händler ein Stück Vieh — meist solches, welches sonst nicht gut unterzubringen — dem Leiher gegen Entschädigung, welche öfter ganz oder zum Theil in Naturalien besteht, und mit dem Werthe des Thieres bezw. dem aus dem letzteren zu ziehenden Nutzen in keinem Verhältniß steht, überläßt, sich das Eigenthum oder Vorkaufsrecht vorbehält, geeignetenfalls ein noch schlechteres dafür umtauscht u. s. w. Dabei wird meist vom Verleiher

noch vorbehalten, daß das zu erwartende Fohlen, Kalb, Lamm dem Verleiher verbleibt, der dasselbe dann je nach den Verhältnissen anderweit mit Vortheil verkauft oder dem Leiher zu hohem Preise überläßt, sogar wieder in Leihe giebt. Die Gelegenheit, öfter nach dem leihweise überlassenen Thier zu sehen, wird dann natürlich benutzt um dem Leiher Geld, Waaren, Branntwein u. s. w. aufzudringen und so denselben nach und nach ganz in die Gewalt zu bekommen.

III. Der Wucher mit Gütern und einzelnen Grundstücken.

Bis vor kurzem wurde der Güter- und Grundstückswucher im Bezirk außerordentlich stark betrieben und, wenn auch vorzugsweise und im größten Umfange von Juden, doch auch von mehreren christlichen Güterschlächtern. Neuerdings ist bei der Nothlage, in welcher die Landwirthschaft im allgemeinen sich befindet, das Unterbringen von Land meist mit Schwierigkeiten verknüpft, die Landwucherer haben zum Theil erhebliche Verluste erlitten, indem sich keine zahlfähigen Abnehmer für die Ländereien mehr finden ließen, und so stockt dermalen der Güterhandel etwas, wird aber sofort wieder aufleben, wenn mehr Kauflust eintritt.

Im allgemeinen ist im Bezirk Kassel die Sucht: Grundbesitz zu erwerben und den vorhandenen zu vergrößern ohne Rücksicht auf die bereiten Mittel, sehr verbreitet. Der Tagelöhner, der bei hohen Löhnen verhältnißmäßig gut leben kann, kennt kein höheres Ziel, als einigen Landbesitz sein eigen zu nennen: ist er dazu gelangt, so ist er kein rechter Tagelöhner mehr, aber auch kein Bauer; er wirthschaftet einige Jahre, bis das meist nicht vollbezahlte Land zwangsweise verkauft wird und er wieder tagelohnen muß wie vorher. Der mit Kühen arbeitende Kleinbauer möchte gern eine Stufe höher steigen, Ochsenbauer werden, der Ochsenbauer will mit Pferden fahren, beide kaufen auf Kredit Land, schaffen Ochsen und Pferde an, nach einigen Jahren sind sie froh, wenn sie wieder auf ihren alten Stand zurückkommen und sich da erhalten. Die Zahlung von Kapital und Zinsen für Landkäufe war zu drückend.

Durch die Landgier wurden die Preise der Ländereien auf eine mit der Ertragsfähigkeit und dem Werth derselben in gar keinem Verhältniß stehende Höhe getrieben. Die Güterschlächter pflegen sehr geräumige Zahlungstermine zu setzen oder gar keine Anzahlungen zu verlangen — im letzten Falle aber hohe Pachtzinsen —, die Kauflust durch Abhaltung der Verkaufstermine in Wirthshäusern oder durch unentgeltliche Verabreichung von geistigen Getränken ungemessen zu steigern und auf sonst jede mögliche Weise die gute Verwerthung der Kaufobjekte herbeizuführen. Es sind Fälle vorgekommen, daß Güter im Einzelverkauf das Doppelte des Kaufpreises eingebracht haben; als Regel war anzunehmen, daß mindestens Haus und Hof bei dem Geschäft profitirt wurde.

Oft werden, wenn ein in die Hände des Güterschlächters gelangtes Gut aus irgend einem Grund nicht mit erheblichem Vortheil anderweit unterzubringen ist, Vertauschungen zu Stande gebracht, namentlich mit den

Gebäuden und Hofräumen, auch einzelnen Grundstücken. Regelmäßig werden diese Vertauschungen so eingerichtet, daß der Güterwucherer direkten Vortheil hat, oder wo dies nicht zu erreichen, durch die nachfolgende Veräußerung der Tauschobjekte zu hohen Preisen ein gutes Stück Geld verdient.

IV. Der Waarenwucher.

Bei der großen Anzahl von Juden im Bezirk, bei deren Vertheilung in fast alle ländliche Ortschaften und kleine Städte und da mit wenigen Ausnahmen die jüdischen Einwohner Handel, namentlich Hausirhandel treiben, ist dem Wucher mit Waaren jeder Art ein sehr ergiebiges Feld geboten.

Der Handelsjude zieht zu Fuß oder zu Wagen von Dorf zu Dorf, von Haus zu Haus, um seine Waaren, welche alles umfassen, dessen der Landmann bedarf, mit geläufiger Zunge anzupreisen; er ist stets bereit zu kreditiren, wenn es an baarem Geld im Augenblick mangelt, oder Waaren in Tausch gegen irgend welche Artikel zu geben, seien die letzteren Getreide, Wolle, Flachs, Haare, Borsten, Felle, oder kleine Thiere (Ziegen, Ziegenlämmer u. s. w.). Dabei nimmt er auch wohl die Gelegenheit wahr, zu erforschen, ob nicht etwa Neigung vorhanden ist, ein Fäßchen Branntwein einzulegen, ein Geschäft in Viehhandel, Güterkauf u. s. w. zu machen, kurz er ist bald der Berather in vielen Bauern- und Arbeiterhäusern, namentlich dann, wenn er erst eine kleinere oder größere Forderung geltend machen kann.

Der Waarenwucher steht im engsten Zusammenhange besonders mit dem Vieh- und Geldwucher und umfaßt so ziemlich alle Handelsgegenstände. Er ist um so gefährlicher, als sehr häufig minderwerthige Waaren zu unverhältnißmäßig hohen Preisen verkauft, oder im Tauschhandel übermäßig hoch angerechnet werden bei niedrigster Veranschlagung der eingetauschten Gegenstände.

Nicht zu unterschätzen ist der Umstand, daß durch den beim Waarenhandel so häufig vorkommenden Tausch gegen landwirthschaftliche Produkte die Versuchung für den Landbewohner oder dessen Frau und sonstige Familienglieder sehr groß wird, Gegenstände zu erwerben, welche der Genußsucht und dem Luxus dienen und sicher nicht angeschafft würden, wenn nicht die Gelegenheit zu günstig und die Versuchung zu groß wäre. Gegen ein Pfund Flachs oder Wolle, gegen eine Partie Eier läßt sich immerhin ein buntes Band und dergl. eintauschen! Ist der Anfang einmal gemacht, so wird der jüdische Handelsmann gewiß nicht versäumen, bald wiederzukommen und weitere Geschäfte abzuschließen, bei denen aus kleinen Anfängen sich schließlich ein regelrechtes Ausbeutungssystem entwickelt, dessen Endergebniß nicht selten Verlust von Haus und Hof ist. —

Bei der in ländlichen Kreisen allgemein verbreiteten Scheu bei Kreditbedürftigkeit im kleinen sich an die zahlreich vorhandenen Kreditinstitute (Landeskreditkasse, Sparkassen, Darlehnskassen) zu wenden, wird so sehr häufig der jüdische Handelsmann als Retter aus der augenblicklichen Noth

in Anspruch genommen; er wird selten die ihm angetragene Rolle ablehnen, vielmehr gern bereit sein, mit der benöthigten Summe auszuhelfen, giebt ihm doch dies Geschäft Gelegenheit andere anzuknüpfen.

Sehr zu statten kommt dem Wucherer, daß der Landmann meist von Buchführung keine Ahnung hat, Schriftstücke über Geschäfte entweder nicht liest oder sich nicht klar macht; daher kommt es, daß er fast nie weiß, wie es um seine Abrechnungen mit dem jüdischen Wucherer steht, namentlich, da dieser es versteht, Darlehns- und Kaufgeschäfte, Forderungen aus Viehhandel und Waarengeschäften u. s. w. in geschickter Weise zu vermengen. Ganz überrascht und meist zu spät erfährt der Landmann, daß er weit mehr schuldig ist oder sein soll, als er glaubte. —

Im ganzen darf angenommen werden, daß dem Wucherer der tüchtige, solide Landmann nicht in die Hände fällt, indessen spielen unverschuldete wirthschaftliche Nothlage, Unglücksfälle, Unterlassen der Feuer-, Vieh-, Hagel- und Lebensversicherung, Scheu vor Benutzung öffentlicher Kreditinstitute eine große Rolle und führen nach und nach auch den sonst tüchtigen Landmann auf die eine oder andere Weise in die Hände des Wucherers.

Wenn auch das Wuchergesetz manches gebessert hat, so findet der Wucherer doch immer Mittel und Wege, dasselbe zu umgehen; es wird nicht möglich sein, im Wege der Gesetzgebung alle die einzelnen Geschäfte und Manipulationen zu treffen, welche auf Ausbeutung der Bevölkerung abzielen. Sehr nothwendig dürfte das Verbot der Verabreichung von Getränken bei Landversteigerungen sein, es sind in dieser Hinsicht vielfach die betrübendsten Erfahrungen gemacht worden. Die Verpflichtung der gewerbsmäßigen Geld- und Waarenverleiher zur Offenhaltung ihrer Bücher möchte sich ebenfalls empfehlen. Die in neuerer Zeit ins Leben gerufenen zahlreichen Darlehenskassen (System Raiffeisen) müssen mehr benutzt werden, darauf ist von Behörden und landwirthschaftlichen Vereinen hinzuwirken, ebenso auf Versicherung gegen Feuer, Hagel u. s. w.; Viehversicherungen sind anzustreben. Vor allem aber muß der Hausirhandel, namentlich auch der Kleinhandel mit Branntwein anderweit regulirt werden, denn dieser ist häufig alles Uebels Anfang.



XIII.

Das Vorkommen des Wuchers auf dem Lande im Bereiche der Provinz Westfalen.

Bericht, im Auftrage des westfälischen Bauernvereins erstattet

von

Dr. Faßbender-Münster i. W., Redakteur des Vereinsorgans des westfälischen Bauernvereins.

Eine Untersuchung über die Häufigkeit sowie Art und Weise des Vorkommens der Auswucherung auf dem Lande ist mit sehr großen Schwierigkeiten verbunden. Beide bei dem Wuchergeschäfte betheiligte Persönlichkeiten, Wucherer und Bewucherter haben nämlich ein Interesse an der Geheimhaltung solcher Vorkommnisse und zwar ersterer, um nicht mit dem Strafgesetzbuche in Konflikt zu kommen, letzterer um nicht wegen seiner Dummheit dem Spotte der Bevölkerung anheimzufallen. Ein Beweis, wie geheimnißvoll die Wucherer ihr Unwesen treiben, ist daraus zu entnehmen, daß bei den von Zeit zu Zeit auftauchenden Wucherprozessen erst im Laufe der gerichtlichen Untersuchung sich eine Reihe von Fällen unabhängig von der eigentlichen Anklagesache konstatiren lassen, von deren Vorkommen nur einzelne Insassen der betreffenden Gemeinden bis dahin Kenntniß hatten, was doch bei der allseitigen Verwandtschaft und Bekanntschaft der Bewohner unserer Dörfer schon etwas sagen will. So bezog sich z. B. die Verhandlung vor der Strafkammer in Dortmund gegen den jüdischen Metzger und Viehhändler David Goldschmidt am 21. November 1884 nur auf die Ausbeutung eines armen Tagelöhners, welcher erzählt, im Jahre 1875 sei er durch Krankheit und den Tod von 4 Kindern in große Noth gerathen, so daß es ihm unmöglich geworden, den Pachtzins von mehreren angepachteten Grundstücken zu zahlen. Er sei daher zu Goldschmidt gegangen, habe diesen um ein Darlehen gebeten und auch sofort 30 Mark erhalten. Dafür habe er vierteljährlich im voraus 1 Mark 50 Pf. Zinsen zahlen müssen, und das erste Mal seien dieselben von dem Kapital abgehalten worden. Später habe er noch 30 Mark dazu und dann nochmals 30 Mark erhalten. Von diesen 90 Mark habe er vierteljährlich 9 Mark,

also 40 Prozent jährlich stets voraus bezahlen müssen. Vom 22. Juli 1880 ab seien es noch 70 Mark gewesen. Davon habe er vierteljährlich 6 Mark zahlen müssen und auch 3 Jahre lang gezahlt; bei der Zinsenzahlung habe er jedesmal einen neuen Wechsel unterschreiben müssen, den alten aber nicht zurückerhalten, auch sei derselbe nicht vernichtet worden. Am 22. April 1884 habe dann der Angeklagte das Kapital zum 22. Juli 1884 zurückverlangt, aber schließlich bemerkt, falls er dann noch nicht in der Lage sei zu zahlen, dann wollten sie doch schon fertig werden. Jetzt sei ihm, so erklärt Zeuge, Angst geworden und sei er deshalb zu dem Gutsbesitzer S. gegangen und habe diesem sein Leid geklagt, daß er Frau und Kinder habe barfuß laufen lassen, um nur pünktlich die Zinsen zahlen zu können, und nun werde ihm doch wohl noch sein einziges Kühchen von Goldschmidt aus dem Stalle geholt werden. In Folge Untersuchung des Thatbestandes dieser Angelegenheit fanden sich noch folgende Fälle: Ein Landwirth hat in den Jahren 1872 oder 1873 von dem Angeklagten 50 Thaler und später nach einige Kleinigkeiten erhalten, welche Schuld bis zum Jahre 1880 auf 2000 Thlr. aufgelaufen. Eine Wittwe deponirt, daß ihr vor acht Jahren verstorbener Mann Anfang der 70er Jahre in irgend einer ihr unbekannten Weise bei dem Angeklagten in eine Schuld von etwa 200 Thaler gekommen sei. Sie hätten seitdem keine Kuh, kein Kalb oder Schwein u. dergl. anders als an den Angeklagten verkaufen dürfen. Für ein solches gut, bezw. fett gefüttertes Stück Vieh hätten sie dann kaum ein Drittel des Werthes erhalten, für ein an Stelle des weggenommenen, von dem Angeklagten eingebrachtes und regelmäßig abgemagertes Stück hätten sie aber einen Riesenpreis zahlen müssen. Beim Tode des Mannes sei der Angeklagte Herr über das hübsche Gütchen mit 18 Morgen Land und sie selbst bereits bettelarm gewesen. In einem dritten Falle sind 50 Thaler Schuld in kurzer Zeit auf 250 Thaler angewachsen. — Eine ähnliche Kette von Verbrechen ergab sich bei der am 19. Mai 1885 vor derselben Strafkammer geführten Verhandlung gegen den jüdischen Kaufmann Isaak Rosenberg aus Hamm, welcher sich aus beschränkten und ärmlichen Verhältnissen seiner Jugend als Vater von 6 Kindern und Eigenthümer eines verhältnißmäßig kleinen Manufakturgeschäftes zum Besitzer eines großen Vermögens emporgeschwungen hat und so zwar, daß er bei seiner Verhaftung sofort eine Kaution von 50 000 Mark und mehr anbieten konnte, wenn man ihn auf freien Fuß setze. Schon eine so unverhältnißmäßige Vermögensvermehrung muß zu sonderbaren Gedanken Anlaß geben. Der Staatsanwalt fühlte sich in seinem Plaidoyer aber geradezu zu der Bemerkung veranlaßt, wenn das Sprichwort:

„Der Krug geht so lange zu Wasser bis er bricht"

jemals in berechtigter Weise zur Anwendung gekommen, so sei es in vorliegender Sache der Fall. Es könne keinem Zweifel unterliegen, daß die zur Anklage gestellten Fälle nur ein Theil der vom Angeklagten verübten Wuchergeschäfte und Betrügereien seien. — Dieselbe Beobachtung ist in fast allen Wucherprozessen zu machen: der Wucher scheut, wie alles Böse das Licht und haust im Verborgenen; und eben dieser geheimnißvolle Charakter des

Wuchers giebt uns den gewiß sehr berechtigten Schluß an die Hand, daß die Wucherprozesse selbst einen sehr geringen Anhalt zur Beurtheilung der Häufigkeit des Wuchers bieten und die gerichtlich verhandelten Fälle nur einen verschwindend kleinen Prozentsatz der Wirklichkeit ausmachen. Es liegt nur zu nahe, daß der Richter von Amtswegen verhältnißmäßig selten Gelegenheit hat, das Treiben der Halsabschneider zu beobachten; als Strafrichter bekommt er ja nur selten einen zu fassen; als Grundbuchrichter begegnet er wohl manchmal einer Zwangseintragung aus einem Vollstreckungsbefehl, der nicht ganz „koscher“ zu sein scheint, doch ist auch hierbei in der Regel das materielle Rechtsgeschäft nicht so weit klar gelegt, daß daraus sich Material für eine Wucherstatistik ergeben könnte; von Wechselprozessen ist dasselbe zu sagen, und was endlich das Gebiet der ordentlichen Zivilprozesse betrifft, so ist leider die Beobachtung eine allgemeine, daß die Wucherer als Kläger den Weg des ordentlichen Verfahrens mit dem größten Geschick zu umgehen wissen und ihrerseits ihre Opfer so macht- und willenlos in der Hand haben, daß diese es kaum wagen, richterliche Hilfe anzurufen.

Um nun trotz der unverkennbaren Schwierigkeiten der Untersuchung ein möglichst klares Bild über das Vorkommen des Wuchers auf dem Lande im Bereich der Provinz Westfalen zu gewinnen, erließ der westfälische Bauernverein in seinem, in einer Auflage von annähernd 21 000 Exemplaren erscheinenden Vereinsorgane mehrmals eine Aufforderung an die Mitglieder des Vereins bezüglich Mittheilung von entsprechenden Wucherdaten unter Zusicherung der Verschwiegenheit inbetreff Namen und Wohnort, — welche Aufrufe von der politischen Presse auch reproduzirt wurden. Außerdem wurden an neunzig in den verschiedensten Theilen der Provinz wohnende Persönlichkeiten, denen genaue Orts- und Personalkenntniß in ihren Bezirken zugetraut werden kann, Fragebogen versandt. Auf Grund der in Folge dessen erhaltenen Mittheilungen in Verbindung mit unseren persönlichen Beobachtungen sind wir in der Lage, nachstehendes Urtheil über den Wucher in den ländlichen Kreisen Westfalens abgeben zu können. Dabei werden die Angaben der Berichte in summarischer Zusammenfassung und nur einzelne sprechende Beispiele, die als typisch für eine größere Reihe von Vorkommnissen gelten können, ausführlicher zur Illustration des Gesagten angeführt werden.

Ohne Zweifel wird auch in Westfalen ein großer Theil der Grundbesitzer sowohl als Pächter, kleine Kaufleute und Gewerbetreibende auf dem Lande von Kapitalisten und Geschäftsleuten ausgebeutet und fällt dabei den letzteren ein unverhältnißmäßiger Gewinn zu, während die ersteren verhindert werden, in ihren Verhältnissen voranzukommen, vielfach auch zurückgehen und ihr Besitzthum der Familie nicht erhalten werden kann.

Solche Ausbeutung geschieht in verschiedener Weise und es möchte schwer sein nach einem Schema Kategorien dafür aufzustellen. Das Wesentliche ist, daß alle diejenigen, welche solche Ausbeutung zu ihrem Geschäfte machen, für ihre erste Aufgabe ansehen, denjenigen, welchen sie auszubeuten gedenken, in Abhängigkeit von sich zu bringen. Dieses Ziel vor Augen werden häufig mehrere Jahre daran gesetzt, um sich demselben zu nähern. Es

ist aber keineswegs gesagt, daß das Geschäft damit beginnt oder auch nur darin besteht, unverhältnißmäßig hohe Zinsen zu nehmen, sondern die Anfänge können in ganz anderer Weise gelegt werden. So z. B. herrscht gegenwärtig bekanntlich ein großer Geldüberfluß auf dem Kapitalmarkte, und Kapitalisten und Bankiers sind beständig auf der Suche nach lohnenden Anlagen für ihr Kapital. Diese Zustände haben aber bereits dahin geführt, daß große Bankhäuser das Land bereisen lassen und selbst bei den kleinen Gewerbetreibenden und Kaufleuten auf Dörfern und in kleinen Städten anklopfen und denselben zu ganz außerordentlich billigen Sätzen unter den liberalsten Bedingungen Kredit anbieten. An sich scheint dies ganz unverfänglich und zunächst eine Erleichterung für den Kreditnehmer. Letzterer wird jedoch durch den billigen Zinsfuß dazu verleitet, seine Geschäfte über dasjenige Maß hinaus auszudehnen, für welches seine Mittel im allgemeinen gewachsen sind. Da er dies nicht allein thut, sondern seine Konkurrenten dieselben Vortheile genießen, so ist der Nutzen nicht groß und schließlich läuft die Sache darauf hinaus, daß die Konkurrenz alles verbilligt. Wenn nun aber, was gar nicht ausbleiben kann, nach längerer oder kürzerer Zeit ein Rückschlag auf dem Geldmarkte eintritt, so wird der billige Diskont gesteigert werden oder der Kredit in höflicher Form zurückgezogen und werden eine Menge Leute in Schwierigkeiten gerathen, welche für viele den wirthschaftlichen Ruin bedeuten, sie werden den Wucherern in die Arme getrieben.

Will man indessen versuchen die verschiedenen Formen der Auswucherung in bestimmte Kategorien zu theilen, und demnach einen Geld-, Kredit-, Vieh-, Grundstücks- und Waarenwucher nach den Objekten, welche als Grundlage bei der Auswucherung dienen, unterscheiden, so ist allerdings zu sagen, daß diese verschiedenen Formen in irgend einer Weise allesammt auch in der Provinz Westfalen vorkommen. Indessen läßt sich bezüglich der Häufigkeit der Fälle mit großer Sicherheit behaupten, daß, wenn auch hier leider das Uebel im Stillen weiter vorgeschritten ist, wie der Uneingeweihte glaubt, die Ausdehnung desselben mit derjenigen in anderen Landestheilen, wie z. B. einem großen Theile der benachbarten Rheinprovinz oder in Hessen, Oberschlesien, Elsaß u. s. w., nicht verglichen werden kann, wovon wir uns durch zahlreiche Besprechungen an den verschiedenen Orten persönlich überzeugt haben. Dabei muß hervorgehoben werden, daß der Wucher nicht gleichmäßig über die ganze Provinz vertheilt ist, sondern gewissermaßen strichweise auftaucht.

So ist es beispielsweise im allgemeinen ungemein besser im Münsterlande als dem Paderbornerlande und einem Theile des Sauerlandes bestellt, und in den einzelnen Gegenden unterscheiden sich wieder die einzelnen Orte, eine Erscheinung, welche vielleicht nicht außer Beziehung stehen möchte zu der Beobachtung, daß fast immer der Wucher dort häufiger und in größeren Formen auftritt, wo die Bevölkerung einen größeren Prozentsatz Juden in ihrer Mitte zählt — mit welcher Bemerkung keineswegs dem einzelnen Juden zu nahe getreten, auch durchaus nicht das Vorkommen christlicher Wucherer in Abrede gestellt werden soll. Thatsächlich sind aber in den meisten Berichten,

die uns zugegangen, Juden geradezu als diejenigen bezeichnet, die sich der wucherischen Uebervortheilungen schuldig gemacht haben.

Was nun zuerst den Geld- und Kreditwucher angeht, so ist die Festsetzung zu hoher Zinsen, Provisionen und dergleichen selten. Vereinzelt kommt die Ausbedingung von 6 Prozent Zinsen für 4 wöchentliche Ueberschreitung des Zahlungstermins vor. Die Uebervortheilung geschieht in den weitaus meisten Fällen durch Vorwegabzüge an der Kapitalsumme, auf welche die Schuldbokumente ausgestellt werden. So wird mitgetheilt, daß ein christlicher Wucherer einem Bauer, welcher noch keine eingetragene Schulden hatte und kurz darauf seinen Hof für 86 000 Mark verkaufte, das Ansinnen stellte, ihm gegen Baarzahlung von 2400 Mark 3000 Mark hypothekarisch eintragen zu lassen.

So erzählt ein Gutsbesitzer, ein Jude habe ihn vor einigen Jahren gefragt, wie es mit einem in der Nähe wohnenden Bauern gehe; er habe gehört, es gehe mit ihm sehr zurück. Der Gutsbesitzer war anderer Ansicht und theilte letztere auch dem Juden mit. Mittlerweile — einige Jahre sind verstrichen — kann der Bauer sich kaum mehr halten und es ist eingetroffen, was damals schon der Jude — jedenfalls in prophetischem Geiste — sah. Der Bauer aber hat, nachdem es zu spät ist, dem Gutsbesitzer bekannt, daß er mehr habe eintragen lassen für den Juden, als er bekommen: 300 Mark über die wirkliche Schuld eintragen zu lassen, wurde im einzelnen Falle für genügend erachtet. Auch bedingt man sich anderweitige Leistungen aus, die einer Provision gleichkommen. Der Wucherer leiht nur aus Gefälligkeit; aber eine Gefälligkeit ist der anderen werth, und so bedingt er sich in demselben Athemzuge, wo von der Gefälligkeit die Rede ist, ein paar Scheffel Weizen oder einige Fuder Dünger u. dergl. unentgeltlich aus. Um ins Geschäft zu kommen, bietet man auch Geld unter dem normalen Zinsfuß, z. B. zu 3 oder gar 2½ Prozent an. Ist die Verbindung angeknüpft, dann kommen die anderen Geschäfte nach und hier eben steckt der Pferdefuß. Besonders beliebt ist das Verfahren, zur Zeit der Noth oder eines plötzlichen Unglücks sein Guthaben zu fordern. Beispiel: Ein junger Mann leiht vor seiner Verheirathung 900 Mark auf Handschein. Kurz nach der Heirath hat der Mann Unglück mit seinen Pferden, so daß er mehrere neue kaufen muß. Da auf einmal erscheint der Gläubiger, welcher vorgestreckt hat, und behauptet selbst in Geldverlegenheit zu sein. Der junge Bauer war zu stolz, sich anderwärts das Geld zu leihen. Auf vieles Bitten ließ sich der Wucherer endlich bestimmen, ihm das Kapital zu belassen auf Wechsel von 3 Monaten. Diese Wechsel wurden 10 Jahre lang prolongirt mit einem jedesmaligen Aufschlage von 10 Prozent. Nach Ablauf dieses Zeitraums war der Werth des Hofes beliehen und der Bauer mußte seinen Wanderstab nehmen.

Solcher Mißbrauch des Wechsels zum Zwecke der Bewucherung war früher ziemlich häufig. Es sollen nicht selten bei Ausstellung von neuen Wechseln bei Gelegenheit der Prolongation der Schuld Kapitalien in kurzer Zeit auf das mehrfache ihres ursprünglichen Werthes gestiegen sein, ohne daß der Bauer auch nur einen Pfennig oder Pfennigwerth mehr erhalten hatte. Es stiegen z. B. 3300 Mark in einem halben Jahre auf

10 500 Mark. — Ein Auktionskommissar erhält Vollmacht von einem Bauer, der seinen Hof verkaufen mußte, zur Regelung seiner Vermögensverhältnisse und bekommt ein Packet Wechsel präsentirt über ungefähr 18 000 Mark, die der Bauer allesammt einem Juden schuldete. In den späteren Stadien der Verschuldung wurde, wie der Bauer nunmehr selbst angab, folgende Manipulation beliebt. Der Jude mit einem Begleiter nimmt den Bauer ins Wirthshaus und sagt: „Ich habe Geschäfte gemacht in der letzten Zeit, wozu ich Geld gebrauche. Du mußt mir helfen. Schreibe nur Deinen Namen! Dann ist es gut." Der Bauer erklärt, nichts mehr unterschreiben zu wollen. Da sagt der Jude: „Du sollst mir ja keine neue Schuld verschreiben. Sei doch nicht thöricht! Was du mir jetzt unterschreibst, soll abgehen von dem, was du mir schuldest." Als nun auch der Begleiter sagte, dann könne er doch dreist unterschreiben — da wurden mehrere Blankets unterschrieben. In neuester Zeit ist Dank der vielen Warnungen, welche in der Presse und in Bauernversammlungen gegen das „Querschreiben" erhoben wurden, vielfach bei den Bauern Mißtrauen gegen den Gebrauch des Wechsels wachgerufen worden und Mißbrauch in Folge dessen seltener.

Mit dem Geldwucher Hand in Hand geht sehr häufig der Waarenwucher. Es ist selbstverständlich, daß man bei einem Geschäftsmanne, der in Geldverlegenheiten gegen übliche Zinsen aushilft und dabei „schweigen" kann, auch seine Einkäufe macht, schon anstandshalber, wenn man allenfalls auch anders sich helfen könnte. Später muß man schon kommen, wenn auch weniger gutwillig. Ist mit dem Geschäftsmanne einmal angeknüpft, dann ist schwer loszukommen. Erst kleine Darlehen, dann Waarenforderungen, später rückständige Zinsen nebst Waarenforderungen, das ist die Kette der Schuldposten, die sich von selbst ergiebt.

Wir kennen ein Kirchdorf, in welchem es sechs jüdische Manufakturgeschäfte giebt, welche zugleich Geld verleihen. Dazu noch zwei christliche Manufakturisten ohne „Wechselbank". Die sechs ersteren betreiben zugleich Hausirgeschäfte und haben die Umgegend unter sich förmlich in Bezirke abgetheilt. Durch Vorschüsse sichert man sich die Kundschaft. Der Bauer wird gezwungen, nicht allein seine sämmtlichen Bedürfnisse bei seinem Gläubiger zu kaufen — wie letzterer denn auch genau darauf achtet, daß der Bauer seine Produkte, sei es ein Kalb, oder Butter oder Getreide, nicht an Dritte, sondern nur an den Gläubiger zu den von letzterem festgesetzten Preisen verkauft —, nein der Bauer muß selbst kaufen, was er gar nicht nöthig hat. Zwei Beispiele: Ein Landwirth A. trifft eines Tages in einem benachbarten Dorfe einen Bekannten B., den er mehrere Jahre nicht mehr gesehen. Nachdem sie sich längere Zeit unterhalten, bietet B. dem A. Kleiderstoffe für ihn, seine Frau und Kinder zum Kaufe an. A. ist darüber verwundert und fragt, seit wann denn B. ein derartiges Geschäft besitze. „Ja", sagt B., „ich habe auch kein derartiges Geschäft. Ich darf hier im Orte auch nicht darüber sprechen. Aber Dir will ich's anvertrauen. Ich stehe seit drei Jahren mit K. in Geschäftsverbindung und der unglückliche Mensch schickt mir jedes Vierteljahr ein Packet Stoffe, ohne daß ich sie bestelle, auf den Hals, um so künstlich seine Schuldenforderungen an mich zu steigern."

Thatsächlich hatte der Bauer nunmehr eine große Kiste voll Kleiderstoffe, welche der Mann mit seiner ganzen Familie während seines ganzen Lebens nicht aufbrauchen konnte. — In einem anderen Falle versuchte eine Wittwe, welche mit einem Juden in offener Rechnung stand, anderwärts Einkäufe zu machen. Alsbald kommt eine gerichtliche Aufforderung zur Zahlung der Schuld. Die Frau geht sofort zu dem Händler, welcher auch Besitzer eines offenen Ladens ist. Kaum erblickt der Jude die Frau, so kommt er liebenswürdig und freundlich wie immer und bietet ihr sofort allerlei schöne Sachen an. „Ach“, sagt die Frau, „ich wollte, ich hätte die alte Schuld bezahlt, an Kaufen kann man jetzt gar nicht denken.“ „Das Bezahlen hat Zeit“, sagt der Jude. „Nun“, erwiedert die Frau, „wenn das bei Ihnen Zeit hätte, würden Sie mir wohl keine gerichtliche Aufforderung geschickt haben.“ „Was,“ sagt der Jude, „gerichtliche Aufforderung? Davon weiß ich ja gar nichts.“ Der Jude empfiehlt sich dann auf einen Augenblick und kommt darauf mit seinem alten Vater zurück, welch letzterer sofort über die arme Frau mit Scheltworten herfällt, sie solle bezahlen, er habe gerichtliche Aufforderung geschickt. Der junge Jude sucht den alten zu beruhigen und drängt ihn allmählich aus dem Laden hinaus. Dann tritt er zu der Frau hin und sagt: „Mein Vater ist in Folge seines hohen Alters kindisch geworden. Er hat den Unsinn mit der gerichtlichen Vorladung gemacht. Machen Sie sich darüber keine Sorgen. Ich nehme die Vorladung zurück. Das Bezahlen hat Zeit. Kaufen Sie nur tüchtig!“ Der Jude wußte, daß an der Wittwe noch etwas zu holen war, und so mußte sie denn weiter bluten.

In manchen Fällen bildet der Geldwucher den Ausgangspunkt, um den Waarenwucher daran anzuschließen, in manchen Fällen scheint das umgekehrte Verfahren sich größerer Beliebtheit zu erfreuen.

Von den Geschäftsleuten üben auch die Branntweinhausirer einen sehr schlimmen Einfluß aus, indem sie an einzelnen Stellen wie Commis-Voyageurs das Land bereisen und den Bauer veranlassen, sich Schnaps in seinen Keller einzulegen, anfangs kleine Fäßchen, später größere. Geld ist Nebensache. Wenn der Bauer nur abnimmt, er bekommt geborgt, und indem er sich an den Schnapsgenuß gewöhnt, wird er für den Wucher reif. Auch die schon erwähnten umherziehenden Manufakturreisenden sind ein Krebsschaden. Sie laufen von Haus zu Haus und drängen den Leuten ihre Waaren auf; sie lassen nicht nach, bis sie etwas und wäre es nur eine Schürze an die Stallmagd verkauft haben. Dabei suchen sie durch Verschleuderung von geringfügigen Gegenständen zu Spottpreisen für größere Abkäufe geneigt zu machen. Vielen Schaden fügen sich die Bauern gegenüber den Hausirern sowohl, wie auch häufig in stehenden Geschäften zu durch den von den Kaufleuten zu ihrem Vortheil sehr beliebten Umtausch von landwirthschaftlichen Produkten gegen minderwerthige Kolonial- und sonstige Waaren. Sind alle möglichen Geschäfte gemacht und hat die Bilanz sich immer ungünstiger für den Bauern gestellt, dann wird endlich die Eintragung der Schuldsumme beantragt. Letztere wird unter dem Titel: „theils Darlehen, theils Waarenschuld“ vollzogen. Solche eingetragene Schulden werden selten wieder gelöscht, in der Regel werden sie größer, namentlich bei Ab-

findungen, Schichtungen u. dergl. Auf solche eingetragene Schulden legt der Darleiher den größten Werth und er läßt sehr häufig Forderungen eintragen, nur um im Grundbuche vorgemerkt zu stehen, während eine eigentliche Schuld gar nicht vorhanden ist. Beispielsweise er kauft von dem Bauer ein Stück Land, welches belastet ist und der Bauer übernimmt die Verpflichtung der Freistellung. Der Käufer zahlt nichts, bis die Freistellung erfolgt ist; trotzdem läßt er sich eine Kaution auf den ganzen übrigen Besitz eintragen dafür, daß die Freistellung erfolgen soll, und die Löschung dieser Kaution weiß er oft zu hintertreiben, selbst wenn die Freistellung schon geschehen ist, wobei er von der natürlichen Abneigung des Bauern, Löschungsunkosten zu bezahlen, unterstützt wird. Die Eintragung einer solchen Kaution giebt sehr häufig eine Handhabe, um den Grundbesitzer zu hindern, sich anderweitig Kredit zu verschaffen, und bietet so Gelegenheit zur Auswucherung. In zahlreichen Fällen wird von dem Bauern dies Abhängigkeitsverhältniß höchst unangenehm empfunden, aber bei seiner Geschäftsunkenntniß fällt es ihm schwer, davon abzukommen.

Die Verfahren der Viehleihgeschäfte, des Einstellviehes u. s. w., wie solche in anderen Gegenden gebräuchlich, kennt man in Westfalen nicht. Wo eine Kuh eingestellt wird, geschieht dies ohne festen Kontrakt, und die Ausbeutung des armen Mannes geht in der Weise vor sich, daß der Händler das besser gewordene Stück Vieh beliebig gegen ein schlechteres eintauscht. Schlimmer ist es mit dem Zwischenhandel noch, welcher fast ausschließlich in den Händen der Juden liegt. Die Viehhändler sind dabei so schlau, daß sie mit intelligenten und solventen Bauern ganz reelle Geschäfte machen, und jeden Schein einer Uebervortheilung vermeiden, um ihren guten Ruf zu wahren; die Ausbeutung wird an dem kleineren Manne besorgt. Die gewöhnlichste Form derselben besteht in einer unverhältnißmäßig hohen Gebühr für den Zwischenhandel, indem die Händler bei dem einen Bauern feilschen und handeln, um zu billigem Preise in den Besitz des Viehes zu kommen und es dem anderen Bauer wieder theuer verkaufen. Sehr zu statten kommt den Händlern hierbei die Neigung des Bauern zum Borgen. Ja, den Bauer zum Borgen des Viehes zu verleiten, um ihn so ins Schlepptau zu bekommen, ist ein von dem Viehhändler vielerstrebtes Ziel: „Kaup men drieste, Du hes de mi Kredit. Ik heb Dienen Ollen kannt. Deh wor en ehrlicken Kerl und Du bis auk en ehrlicken Kerl. Du büs mi gud für 1000 Daler.“ Das sind beliebte Redensarten, um die Kauflust zu steigern und zum Borgen anzuregen. Später wird natürlich aus einer anderen Tonart aufgespielt. —

Wir hatten einmal selbst Gelegenheit eine Unterhaltung mit einem Viehhändler anzuhören, bei der die Geschäftsmaximen des Viehhändlers auseinandergesetzt wurden und die außerordentliche Dehnbarkeit der Begriffe „Recht und Gerechtigkeit“ nach der Anschauung vieler dieser Leute zu Tage trat. „Ich weiß wohl“, sagte der betreffende Jude, „daß manche von unseren Leuten stehen im Rufe der Wucherei. Aber man thut ihnen Unrecht. Bedenken Sie, wie viel Vieh wird von den Bauern geborgt! Ist's nun Wucher, wenn ich auf Borg 30 Prozent theurer verkaufe, als gegen Baarzahlung? Das Geld trägt mir im Geschäft so viel; wenn ich also

ausborge, muß es mir auch so viel tragen. Wenn man nun weiter sagt, wir Viehhändler machten auch noch Geld- und Wechselgeschäfte nebenbei, so ist das ja richtig. Aber was ist Unrecht daran? Die Bauern wissen einmal, daß unsereins immer Geld hab'en muß und hat und so gehen sie uns oft um Darlehen an. Wahrhaftig, es werden mir oft von Bauern 30, 40 und 50 Prozent für Vorschüsse geboten. Bei Gott, ist's nun Wucher, wenn ich nehme, was man mir bietet?" Diese Grundsätze sind typisch für eine Reihe dieser Leute, und es werden nach vielen uns gewordenen Mittheilungen zahlreiche Geschäfte in der Weise vorgenommen, wie der Händler sie vorstehend mit rührender Offenheit klar legt. Ein besonderer Uebelstand bei dem Viehhandel ist, daß es dem Landwirth, wenn er Vieh verkauft, meistens an einem sicheren Maßstab für seine Preisforderung fehlt, weil Viehwagen leider nicht in dem Umfange bis jetzt vorhanden sind, wie es im Interesse der Landwirthe wünschenswerth erscheint und bei dem Handeln nach Schätzung der gewandte Handelsmann gegenüber dem weniger gewandten Bauer im Vortheil ist. Manche Schädigungen erfahren die Landwirthe auch dadurch, daß die Viehhändler über den Abholungstermin hinaus das gekaufte Thier bei dem Bauer stehen lassen, ohne letzterem eine Entschädigung für Futtergeld zu geben. Allerdings könnte der Bauer ja dieserhalb den Rechtsweg beschreiten, aber meistens ist er nicht ganz sicher, ob er das Vieh nun wieder als sein eigen behalten darf, und in dieser Ungewißheit verkneift sich der Bauer lieber den Schaden, der durch die längere Fütterung entstanden. Anlaß zu manchen keineswegs unbedeutenden finanziellen Verlusten, nicht selten sogar zu kostspieligen Prozessen giebt der Umstand, daß der Bauer in den seltensten Fällen sich ausdrücklich beim Verkaufe des Viehes ausbedingt, daß er für etwaige ihm unbekannte Fehler nicht hafte. Es verkauft z. B. ein Landwirth ein Stück Vieh, was er für ganz gesund hält. Das Vieh geht schnell in dritte und vierte Hand und wenige Wochen später nach dem ersten Verkauf wird das Vieh krank und stirbt. Die Untersuchung ergiebt, daß das Thier schon seit einiger Zeit den Keim der Krankheit in sich getragen. Der letzte Eigenthümer verlangt nun Schadenersatz von seinem Verkäufer, dieser von seinem Vormann und so kommt die Ersatzpflicht auf den ersten Verkäufer zurück. Wird die Sache nicht gütlich ausgeglichen, sondern durch mehrere Prozesse erzwungen, so kann, wenn die Kuh für 200 Mark verkauft ist, der erste Verkäufer schließlich für Prozeßkosten, Futterkosten, Arztkosten rc. leicht 1000 Mark zu zahlen haben. Es ist klar, wie schwierig es ist, bei der kolossalen Ausdehnung des jetzigen Zwischenhandels, wo der Umschlag des Viehes innerhalb einer ganzen Reihe von Zwischenmännern sich in kurzer Zeit vollzieht, etwaige Krankheitsangaben zu konstatiren, und wie der Prellerei reiche Gelegenheit geboten ist, gegenüber einem ängstlichen und geschäftlich ungewandten Bauern mit fingirten Krankheitsfällen aufzutreten, um nachträglich Nachlaß an der Kaufsumme zu erzwingen. Und von diesem Mittel wird in reichlicher Weise Gebrauch gemacht.

Der Güterhandel ist in Westfalen keineswegs lebhaft, einestheils deshalb, weil dem Westfalen eine zähe Anhänglichkeit an seinen Besitz besonders eigenthümlich ist und er denselben in Folge dessen ungern wechselt;

andrerseits deshalb, weil in dem größten Theil der Provinz die Vererbung des zusammenhängenden Hofes auf einen Anerben gebräuchlich ist. Treten Parzellenverkäufe ein, so sind dieselben meistens Folge von Ueberschuldung und hierdurch herbeigeführter Subhastation, und hier ist es, wo die Güterschlächter ihre reiche Ernte halten. Die letzteren sind vielfach Leute, welche sich von armen Lumpensammlern und anderen Standesgenossen ähnlichen Gelichters zu wohlhabenden, ja sogar reichen Inhabern großer Firmen emporgeschwungen haben. Sie dehnen ihren Geschäftsbetrieb über weite Bezirke aus und haben in den einzelnen Gegenden ihre „Zutreiber" als Agenten. Wie rentabel die Gutsschlächterei ist, sehen wir an folgenden Beispielen:

Ein kleines Gut von etwa 200 Morgen wird subhastirt. Im Subhastationstermin bleibt ein Jude Letztbietender und erhält den Zuschlag für etwa 14 000 Mark. Er verkauft dasselbe in einzelnen Parzellen und erzielt dabei einen Ueberschuß von etwa 3600 Mark. Der Sohn des Vorbesitzers übernimmt das noch gut erhaltene Wohnhaus nebst anstoßendem Garten für 3300 Mark und macht verschiedene Anzahlungen bis zur Gesammthöhe von 600 bis 700 Mark. Der Ankäufer erklärte nach einiger Zeit, so gerne er das Haus seiner Eltern halten wolle, er könne es nicht, denn für den Juden sich sein Lebenlang zu plagen habe er doch keine Lust, und verzog nach einem anderen Orte. Es wurden verschiedene Machinationen eingeleitet, so daß die Anzahlungen verloren waren. —

Ein Bauer wird von einem „Zutreiber" ins Wirthshaus gelockt und verkauft in angetrunkenem Zustande seinen Hof. „Die Herren von der Firma" kommen und trennen von den Grundstücken für annähernd 4000 Thaler ab welche parzellenweise verkauft werden. Sie versprachen dem Bauer nun alles „rein" zu machen, d. h. sie fanden seine bisherigen Gläubiger ab und setzten sich selbst an deren Stelle. Den Kern des Hofes, der von dem Verkaufe übrig geblieben, erhielt der Bauer dann zu dem Preise, wozu er das ganze verkauft, und es dauerte ein paar Jahre und der Mann mußte von dem Hofe herunter und lebt heute als Heuersmann. —

Ein junger Landwirth kaufte einen Hof zum Preise von 36 000 Mk. Da er beim Kaufe ein größeres Kapital aufnehmen mußte, drückte ihn bald die Schuldenlast und so entschloß er sich, den Hof wieder zu verkaufen. Es gelang dies nicht sofort, auch eine versuchte Parzellirung mißglückte aus Mangel an Geboten bei dem öffentlichen Termine, und so verpachtete der Besitzer denn vorläufig das Anwesen gegen 1800 Mk. Pachtzins. Da empfiehlt ihm ein jüdischer Geschäftsmann eine Verbindung anzuknüpfen mit einer ebenfalls jüdischen Firma, welche den Güterhandel im großen betreibe. Den Besitzer sprach dieser Vorschlag sogleich an und so ließ denn der Jude unverzüglich einen Generalbevollmächtigten der Firma kommen und es wurde ein Kaufvertrag abgeschlossen in der Weise, daß der Verkäufer der Firma für einen Ueberschuß von 3000 Mk. garantirte, wenn die Firma die Parzellirung vornehme. Nun waren in demselben Dorfe in den letzten 50 Jahren bereits drei Höfe mit etwa 800 Morgen Gesammtareal parzellirt worden, wodurch sich die Einwohner zum Theil in nicht

unbeträchtliche Schulden gestürzt hatten. Man glaubte daher allgemein, besonders da die einige Jahre vorher von dem Besitzer versuchte Parzellirung keinen Anklang gefunden, daß auch jetzt kaum ein einziger Morgen unterzubringen sei. Der angesetzte Verkauf fand in einem Wirthshause statt und — ob das Wirthshaus einen Einfluß ausgeübt oder ob andere Momente mitgespielt haben — jetzt, wo die fremde Firma den Profit zog, konnte kein einziger im Dorfe der Versuchung widerstehen, seinen Besitz zu vergrößern. Bei dem ersten Verkaufe waren alle Ländereien untergebracht. Trotzdem begnügte man sich mit diesem Erfolge nicht, hatte man doch bemerkt, daß die Leute vielfach bei dem Bieten eine gewisse Erbitterung an den Tag legten und lieber den auswärtigen Juden hundert Thaler verdienen ließen, als ihrem Nachbar ein für diesen günstig gelegenes Stückchen Land leichten Kaufs zu überlassen. Bei dem zweiten Termine wurde denn auch nur gegenseitig aufgeboten, ohne daß der durch den ersten Verkauf entstandene Besitzstand irgend eine Aenderung erfahren. Als Hauptbedingung unter den Kaufbedingungen hieß es: Käufer hat 5 Prozent Aufgeld zu zahlen; die Verkaufsobjekte werden morgenweise ausgesetzt und der Morgen 25 Ar gerechnet; Vertragskosten, Stempel, Zuschreibegebühr u. s. w. haben Käufer zu tragen; die Zahlung hat am 1. November zu geschehen, die Kaufsumme muß jedoch vom 1. Januar ab verzinst werden mit 5 Prozent (der Verkauf fand März statt). Bei dem Verkaufe kamen annähernd 36 000 Mk. heraus und so hatte die Firma gewonnen:

in jedem Falle vorab	3000 Mk.
5 Prozent Aufgeld	1800 „
5 Prozent Zinsen für Januar u. Febr.	360 „
zusammen	5160 Mk.

Die erwähnte Firma muß manche ähnliche Geschäfte machen, da Kaufbedingungen, Kontrakte ꝛc. alles gedruckt vorliegt. — Bei den Parzellirungen geschieht es auch öfters, daß der Wucherer auf einzelne Parzellen kleine Häuser baut und Köttereien errichtet, welche alsdann von kleinen Leuten angekauft, für diese ein modernes Sklavenleben, für den Wucherer eine beständige Rentenanstalt begründen. —

Eine andere derartige Firma hat in einem einzigen Gutsausschlachtungsvertrag sich von einem 60 000 Mk. werthen Gute 7 500 Mk. Wuchergewinn, für den der Bauer garantiren mußte, verschreiben lassen. Besonders beliebt ist auch das Verfahren, daß man einen Hofbesitzer einen scheinbar sehr günstigen Kontrakt unterzeichnen läßt und nach vollzogenem Verkaufe auf die verschiedenen Häkchen aufmerksam macht, um den Mann zum „Reukauf“ zu bewegen. Ein allgemein für sehr intelligent angesehener Hofbesitzer unterschreibt einen solchen Kontrakt. Man zeigt ihm alsdann die Lücken, droht mit langwierigen Prozessen und zeigt zuguterletzt das Gespenst der Zahlungsunfähigkeit des Käufers und — der gute Mann zahlte 6000 Mk. Reugeld, um den Kontrakt wieder aus der Welt zu schaffen. — Ein etwas einfältiger Hofbesitzer wird von den Helfershelfern eines Güterspekulanten veranlaßt, beim Verkauf des Hofes die Größe desselben um vier Morgen zu hoch anzugeben. Der Güterhändler schreibt, in

versteckter Weise, daß jeder fehlende Morgen mit 200 Thalern zu decken sei. Resultat: 400 Thaler Reukauf für den Käufer und je 50 Thaler für zwei Makler. — Der in anderen Gegenden Deutschlands vielfach im Schwunge befindliche Schwindel mit Versteigerungsprotokollen und dessen Konsequenzen ist in Westfalen kaum dem Namen nach bekannt.

Von einem Gutsbesitzer im Kreise Münster wird Folgendes berichtet:

Vor 4 Jahren kam die Frau eines kleinen Bauern hiesiger Gemeinde zu mir, der einen Hof von etwa 90 Morgen Größe im Werthe von ungefähr 8—9000 Thaler besitzt, und klagte mir, daß ihr Mann seit 2 Jahren in den Händen eines jüdischen Wucherers der nahen Stadt sei, und sie fürchte, daß, wenn es so weiter gehe, sie in kurzer Zeit um ihren schönen alten ererbten Besitz gebracht würden. Der Mann, früher fleißig und sparsam, hatte sich seit einigen Jahren dem Trunke ergeben; außerdem ist er allerdings ein sehr wenig intelligenter Mann. Ich ließ mir alle Verhältnisse, sowie Grundbuchblattabschriften u. s. w. vorlegen und fand Folgendes:

Vor 6 Jahren stand nichts auf dem Besitz eingetragen, als eine Erbpacht. Dieselbe wurde mit 800 Thalern abgelöst und war das die erste Schuld in Abthl. III. Darauf wurde ein neues, zu kostbares Haus gebaut und dann der Hof mit Schulden von Jahr zu Jahr mehr belastet; erst einige Kapitalien zu 4 Prozent; dann Wechselschulden zu 6 und 5 Prozent, Kautionen, dazwischen wieder ein Kapital von 800 Thalern zu 4½ Prozent zu Gunsten einer Kreissparkasse u. s. w., in Summa 5000 Thaler, mit Ausnahme einiger Kapitalien zu 4 und 4½ Prozent alles zu Gunsten eines bekannten Wucherers. Ich versuchte die Sache zu ordnen und fragte den Gläubiger, ob er bereit sei, die verschiedenen Kapitalien gegen Löschung der eingetragenen Gelder und Kautionen an einem bestimmten Tage zu empfangen und wieviel Zinsen noch rückständig seien. Der Mann erklärte gleich morgen zur Löschungsbewilligung bereit zu sein und verlangte auch nur 4 Prozent statt der eingetragenen 5 und 6 Prozent. Froh den Hof gerettet zu haben, zahlte ich am andern Tage beim Notar das Geld aus und alles, mit Ausnahme einiger Kapitalien zu billigem Zins wurde gelöscht und das von mir hergeliehene Kapital zu 4 Prozent eingetragen.

Bei dieser Gelegenheit erzählte mir der Bauer, daß es mit den 800 Thalern zu Gunsten der Kreissparkasse nicht ganz richtig sei; das seien keine 800 Thaler sondern nur 400 Thaler. Auf Befragen erzählte er Folgendes (und die Richtigkeit habe ich später durch Einsicht der notariellen und gerichtlichen Akten festgestellt):

»Mein Bruder erhielt als Kindestheil eine Abfindung von 400 Thaler, welche zu dessen Gunsten auf meinen Hof eingetragen war. Derselbe kaufte vor 5 Jahren von dem S. (ein bekannter Güterschlächter und Wucherer in M.) einen im Kirchspiel T. belegenen Kotten für 2500 Thaler. Bei dem notariell abzuschließenden Kaufakt wurde ich zugezogen, um die 400 Thaler in Anrechnung auf den Kaufpreis als eigene Schuld zu übernehmen.« (Ich konstatirte später, daß in diesem Akt nicht 400, sondern 800 Thaler geschrieben waren, was der Bauer beim Vorlesen durch den Notar überhört hat.) »Nach 14 Tagen bereute mein Bruder den zu theueren Kauf und zahlte dem S. 500 Thaler Reukaufgeld und machte den Kauf

rückgängig. Seitdem bezahlte ich jährlich an S. 18 Thaler = 4½ Prozent Zinsen von 400 Thalern, ich glaube aber eigentlich gar nicht mehr zur Zahlung verpflichtet zu sein; von der Kreissparkasse ist mir nichts bekannt und habe ich hiervon nie Geld erhalten.«

In Wirklichkeit hatte aber S. bei Rückgang des Verkaufs die 400 bezw. 800 Thaler nicht löschen lassen, sondern diesen Posten schleunigst der Kreissparkasse zedirt. S. empfing jährlich 18 Thaler von dem Bauern, legte 14 Thaler zu und bezahlte die 32 Thaler = 4 Prozent Zinsen von 800 Thaler an die Sparkasse, hoffend auf die Dummheit des Bauern, daß dieses Gaunerstück nie ans Tageslicht kommen würde. Letzteres ist ihm geglückt. S. starb 4 Wochen nachher, nachdem ich die Sache dem Staatsanwalt angezeigt hatte; der Bauer mußte der Kreissparkasse, die rechtlich in den Besitz der Hypothek gekommen war, die 800 Thaler bezahlen.

Der Hof ist aber nicht gerettet. Sechs Wochen nach dem Tage, wo ich das Kapital dem ersten Wucherer ausbezahlt hatte, kam die Frau wieder weinend zu mir und erzählte, daß ihr Mann schon wieder zweimal von dem Juden Geld erhalten hätte; wieviel das erste Mal, wisse sie nicht, aber gestern habe er 400 Thaler mit nach Haus gebracht, und eine Quittung über 600 Thaler schreiben müssen.

Der Wucherer hatte ganz richtig spekulirt; mir gegenüber hatte er den Großmüthigen und Barmherzigen gespielt und auf die 5 und 6 Prozent Zinsen verzichtet und nur 4 Prozent verlangt; er hatte längst 100 Prozent verdient und erwartete mit Recht, der Bauer käme doch wieder zu ihm, wie es auch geschehen ist." —

Vereinzelt läßt sich auch eine Vereinigung der verschiedensten Wucherformen in der Art feststellen, daß der Wucherer sich der ganzen Geschäftsführung des Bauern bemächtigt, gewissermaßen dessen Rentmeister spielt, die Steuern für ihn entrichtet, An- und Verkäufe vornimmt und dabei den Bauer selbst über seine ganze Vermögenslage möglichst im Dunkeln hält. Auf diese Weise hat nach einem Berichte ein ganz solider und seßhafter Bauer im Verlauf von zehn Jahren durch das Verdienst eines solchen „Rentmeisters" sich nicht weniger als 50000 Mark Schulden auf den Hals geladen. — Ein anderer junger, gut situirter Bauer bestellt sich einen solchen Vertrauensmann in der Stadt, der ihm alle möglichen Gefälligkeiten erweist und alles für ihn in der kulantesten Weise besorgt. Von Zeit zu Zeit, wenn der Bauer etwas eilig ist oder Frau oder Verwandte in der Nähe warten, ruft der Vertrauensmann sein Opfer auf einige Augenblicke allein und nun erfolgt eine allgemein gehaltene Belehrung über Soll und Haben, die der Bauer in der Eile nur mit halbem Ohre hört. Aber letzteres ist ja auch nicht nothwendig! Der Bauer hat nur die Abrechnung durch Unterschrift anzuerkennen, so ist's schon gut. Plötzlich stirbt der junge Bauer, da erscheint der Vertrauensmann mit einem Packet Wechsel in solcher Höhe, daß der ganze Hof damit belastet ist, und die Wittwe ist bettelarm.

Was die Ursachen der Verbreitung des Wuchers angeht, so trägt ohne Zweifel die Schuld in vielen Fällen die wirthschaftliche Nothlage der Gegenwart, wie selbige durch schlechte Ernten, niedrige Preise der land-

wirthschaftlichen Produkte, hohe Ausgaben an Steuern, Dienstbotenlöhnen u. s. w. herbeigeführt ist. Es läßt sich aber auch nicht bestreiten, daß die Operationen eine starke Unterstützung finden in der intellektuellen und moralischen Unfähigkeit mancher Grundbesitzer. Vielleicht die meisten Fälle, wo durch den Wucher Beschädigungen eintreten, sind durch Schuld der Schuldner selbst in irgend einer Weise begründet. Dem Spiel und besonders dem Branntweintrinken einen Riegel vorzuschieben, würde deshalb als Antidot gegen die Machinationen der Wucherer die allerdankbarste Aufgabe sein. Eine weitere Ursache des Wuchers liegt in der bereits bestehenden zu starken Verschuldung. Wie riesig die letztere wächst, zeigt ein Blick auf die Resultate der öffentlichen Sparkassen in der Provinz. Dieselben hatten von ihren Kapitalien im Jahre 1872 rund 47 Mill. und im Jahre 1883 rund 116 Mill. Mark in ländlichen Hypotheken angelegt, macht in 11 Jahren 69, in einem Jahre 6 Mill. Mark Zunahme bei den Sparkassen. Im allgemeinen wird man nicht fehlgreifen, wenn man die hypothekarische Belastung im Durchschnitt auf den 12fachen Betrag des Reinertrages, also auf annähernd 320—330 Mill. Mark schätzt. Hierzu kann man noch eine erkleckliche Summe, über 100 Mill. Mark laufende Schulden ansetzen und man wird der Wahrheit ziemlich nahe kommen, wenn man die Gesammtschuld auf rund 450 Mill. Mark veranschlagt. Diese Schuldenlast wird um so bedenklicher, als dieselbe, abgesehen von den Fällen, wo eigentliche Wucherzinsen gezahlt werden, im allgemeinen nach den Verhältnissen des heutigen Geldmarktes zu hoch verzinst wird. So meinte der Landschaftsdirector von Laer auf der Generalversammlung des Westf. Bauernvereins am 11. November 1886 (vgl. „Westf. Bauer" 1886 Nr. 11), seiner Schätzung nach zahlten noch heute von den Hypothekenschulden etwa 50 Mill. 5 %, etwa 200 Mill. $4^1/_2$ bis $4^1/_4$, etwa 60 Mill. 4 und nur 10 Mill. unter 4, meist $3^1/_2$ bis herab zu 3 % Zins. Außer der allgemeinen Nothlage der Landwirthschaft trägt besonders auch der Umstand zur Erhöhung der Verschuldung bei, daß seit 20 bis 30, mehr noch seit 10 Jahren die Abfindungen der Nebenerben bei Erbgängen bedeutend erhöht sind. Vielfach sind sie bemessen nach den Erträgen, welche die Landwirthschaft vor Eintritt der jetzigen Krisis einbrachte, und sind daher im Stande gegenüber den veränderten Zeitumständen eine Ueberbürdung der Anerben herbeizuführen, welche häufig verhängnißvoll werden muß. Auch ist ferner nicht zu verkennen, daß sehr viele Landwirthe eine falsche Sparsamkeit beobachten, nämlich in Kleinigkeiten sparsam und in den Hauptsachen äußerst unordentlich sind und in Folge dessen natürlich bei weitem nicht diejenigen Erträge gewinnen, welche eine rationellere Bewirthschaftung gewähren könnte. Auch fehlt es an aufrichtigem Streben nach wirthschaftlichem Fortschritt; am angenehmsten findet man es, wenn alles „biem ollen" verbleibt. Aus dieser mangelnden Regsamkeit ergiebt sich auch die Neigung zum Borgen und nicht selten eine völlige Sucht Schulden bestehen zu lassen, die man bei einiger Sorgsamkeit ohne Mühe bezahlen könnte. Was soll man dazu sagen, wenn kürzlich in einer Gemeinde folgende Armenfondskapitalien unter großem Mißbehagen der Schuldner gekündigt wurden, welche hypothekarisch eingetragen waren:

1. 25 Thaler aus Urkunde vom 13. Februar 1749,
2. 10 „ „ „ „ 16. Januar 1732,
3. 6 „ „ „ „ 22. Juli 1731,
4. 20 „ „ „ „ 1. Februar 1721,
5. 25 „ „ „ „ 13. Oktober 1710,
6. 20 „ „ „ „ 17. Dezember 1692,
7. 40 „ „ „ „ 25. November 1664,
8. 145 „ „ „ „ 26. Juli 1624.

Von dem Inhaber eines mäßig großen Dorfladens, den man als reell bezeichnen kann, wurde uns mitgetheilt, daß er für etwa 40 000 Mark Hypotheken von Bauersleuten für laufende Haushaltungsbedürfnisse besitze.

Besonders rächt sich der Mangel an jeglicher Buchführung und das Unterlassen eines Voranschlages, mit anderen Worten „das Wirthschaften in den Tag hinein" bei vielen Bauern in der bittersten Weise, so daß sie sich plötzlich festgerannt haben, ohne einen anderen Ausweg finden zu können, als zum Wucherer zu gehen. Als eine Folge der mangelnden Ordnungsliebe läßt sich nicht selten bei dem Bauer eine vollkommene Scheu beobachten, mit regelrechten und soliden Geldinstituten in Verbindung zu treten, weil letztere auf pünktliche Zinszahlung an bestimmten Tagen halten und dies für einen nachlässigen Wirthschafter unbequem ist. Außerdem findet die erwähnte Scheu reichliche Nahrung in der falschen Scham, welche dem Bauer vorspiegelt, es sei eine Schande Geld zu leihen, und so sucht er sich einen verschwiegenen Helfer in der Noth, welcher thatsächlich auch so lange reinen Mund hält, bis er sein Opfer zum „Umwerfen" für reif hält. Die falsche Scham wird erzeugt durch die wirthschaftliche Unmündigkeit zahlreicher Landwirthe, welche nicht mit ihrer Zeit vorangeschritten und sich in den in der Neuzeit vollzogenen Uebergang von der Natural- zur Geldwirthschaft noch nicht zu finden wissen. Dabei darf indessen nicht verschwiegen werden, daß es bis vor ungefähr einem Jahrzehnt an Geldinstituten mangelte, deren Beleihungsbedingungen den Anforderungen entsprachen, welche an den landwirthschaftlichen Kredit zu stellen sind, und es daher auch dem intelligenten und gut situirten Landwirthe vielfach schwer wurde, einen passenden Kredit zu finden.

In der Gegenwart kann man sich des Eindrucks nicht entschlagen, daß es mit der Beseitigung des Wuchers von Jahr zu Jahr besser wird. Was den Realkredit angeht, so sind gegenwärtig die Landwirthe Westfalens in der Lage, von der „Landschaft der Provinz Westfalen" zu $4^1/_4$ Prozent bis zur Höhe des 30fachen Katastralreinertrages Darlehen erhalten zu können. Die letzteren sind unkündbar, der Zinsfuß bis zur Abtragung unerhöhbar und die Schuld ist in 50 bis 55 Jahren ohne weitere Abzahlungen amortisirt, indem in dem Zinsfuß von $4^1/_4$ Prozent die Amortisationsquote sammt den Verwaltungskosten enthalten ist. Bis März 1887 hat die Landschaft Pfandbriefe in dem Gesammtbetrage von rund 23 Mill. Mark ausgegeben. Zur Befriedigung des Personalkredits besteht ein Verband von über hundert auf Grundlage des Genossenschaftsgesetzes errichteter Spar- und Darlehnskassenvereine mit dem Mittelpunkte in der „Ländlichen Zentral-

kasse" in Münster. Die Vereine beobachten bezüglich Begrenzung der Vereinsbezirke, unentgeltlicher Verwaltung und überhaupt der gemeinnützigen Tendenz die bekannten Raiffeisenschen Grundsätze; Statuten, Buchführung u. s. w. sind auf Grundlagen der Schriften des Verfassers dieser Abhandlung „Die Rettung des Bauernstandes aus den Händen der Wucherer" u. s. w., sowie: „Die ländlichen Spar- und Darlehnskassenvereine" u. s. w. (beide Theissings Verlag in Münster i. W.) eingerichtet. Ueber die Geschäftsergebnisse der Zentralkasse sowie der einzelnen Vereine werden statistische Zusammenstellungen im Laufe jeden Jahres durch das Organ des westfälischen Bauernvereins, den „Westfälischen Bauer" veröffentlicht.

Allerdings sollten die Institute der Landschaft und der Spar- und Darlehnskassenvereine in noch größerem Umfange benutzt werden, als bisher geschieht. Aber in allen Berichten aus den Gemeinden, wo Spar- und Darlehnskassenvereine bestehen, wird der günstige Einfluß gerühmt, den die Vereine auf die Beseitigung des Wuchers ausüben. Und wenn die Volksstimme thatsächlich die diesbezügliche Wirksamkeit der Spar- und Darlehnskassen günstiger als diejenige der offiziellen Sparkassen beurtheilt, so scheint gerade in dem erziehlichen Einfluß, den die erstgenannten Vereine ausüben, das Geheimniß ihrer Wirksamkeit zu liegen. Wenn die Dummheit die beste Bundesgenossin des Wuchers ist, um den Bauer dem Ruin zu überantworten, so ist Belehrung die größte Feindin. Zur Belehrung bieten aber die Generalversammlungen der Spar- und Darlehnskassen reichliche Gelegenheit und werden hierzu auch eifrig benutzt. Weil Belehrung für den Bauer so nöthig, so ist auch zu hoffen, daß die Früchte der landwirthschaftlichen Bildung, wie sie nunmehr durch eine Reihe landwirthschaftlicher Winterschulen vermittelt wird, sich darin äußern werden, den Landwirth für die Einflüsterungen wucherischer Halsabschneider unzugänglich zu machen. Für die älteren Landwirthe darf man sich auch viel Erfolg von den Bauernversammlungen versprechen, auf welchen die Warnungen vor den Wucherern immer wieder von neuem den Zuhörern ans Herz gelegt werden. Um den Bauer vor den Folgen unvorhergesehener Unglücksfälle, die oft die erste Anknüpfung mit den Wucherern vermitteln, zu bewahren, hat der Westfälische Bauernverein mit Feuer- und Hagelversicherungsgesellschaften Verträge im Interesse seiner Mitglieder abgeschlossen. Die Betheiligung bei der Feuerversicherung ist befriedigend, nicht so sehr bei der Hagelversicherung. Zur Erleichterung der Abfindungen bei Erbgängen ist vom Bauernvereine ebenfalls eine vertragsmäßige Verbindung mit einer Lebensversicherungsgesellschaft angeknüpft, von welcher indessen leider bis jetzt von den Mitgliedern nur allzuwenig Gebrauch gemacht wird. Dem Waarenwucher manchen Abbruch zu thun sind die Konsumvereine für geeignet zu erachten, wie denn auch der Westfälische Bauernverein gemeinschaftliche Bezüge landwirthschaftlicher Rohmaterialien, Kunstdünger, Kraftfuttermittel und Sämereien für seine Mitglieder eingerichtet hat. Um dem Viehhandel eine reellere Grundlage zu geben, wirkt der Bauernverein eifrigst für möglichste Verbreitung des Verkaufs nach Lebendgewicht unter Anwendung der Viehwage. Auch hat

derselbe Verein behufs Beseitigung von Betrügereien im Viehhandel von seinem Justitiar unter Zuziehung von praktischen Landwirthen die den Viehhandel betreffenden Gesetzesbestimmungen in einem kleinen Broschürchen zusammen stellen und kleine Büchlein zur Eintragung von Verkaufsabschlüssen über Viehverkäufe anfertigen lassen. Um den ungerechtfertigt hohen Gewinn des Zwischenhandels zu beschränken, ist auf eine möglichst nahe Verbindung von Produzent und Konsument hinzuwirken und wird zu dem Ende die Einführung von Absatzgenossenschaften in weiten Kreisen eine dankbare Aufgabe sein und daher in nächster Zeit angestrebt werden.

Wenn zum Schlusse noch einiger gesetzlicher Bestimmungen über den Wucher zu gedenken gestattet sein soll, so möchte als die wichtigste Bestimmung eine negative, nämlich die Beseitigung der Wechselfähigkeit des Bauern und die Beschränkung derselben auf eingetragene Firmen zu bezeichnen sein. Die volkswirthschaftliche Bedeutung des Wechsels ist eine solche, daß der Bauer nur wenig Nutzen selbst aus der richtigen Benutzung desselben ziehen kann. Bei der in bäuerlichen Kreisen aber weit verbreiteten geschäftlichen Unbeholfenheit wird der Wechsel zum zweischneidigen Schwerte. — Das Verbot von Landversteigerungen im Wirthshaus und der bei diesen Gelegenheiten bisweilen stattfindenden kostenfreien Verabreichung von Getränken wäre willkommen zu heißen, wie es auch keineswegs unzweckmäßig erscheinen möchte, Wirthshausschulden nur bis zu einem ganz geringen Betrag für einklagbar zu erklären. Von einer Verpflichtung gewerbsmäßiger Geldverleiher zur Buchführung bezw. Offenlegung ihrer Bücher der Behörde gegenüber, versprechen wir uns nicht nur keinen Erfolg, weil die Führung von Geheimbüchern damit keineswegs ausgeschlossen wird, — sondern es könnte eine solche Bestimmung eine sehr schlimme Wirkung ausüben, indem man alsdann nicht allein die Wucherer, sondern auch andere reelle Geldinstitute, wie z. B. die ländlichen Spar- und Darlehnskassen, ebenfalls unter diese Bestimmung einbegreifen müßte und die ländliche Bevölkerung denselben auf diese Weise abwendig gemacht werden würde. Es ist in dieser Beziehung mit dem eigenthümlichen Charakter des Landmannes zu rechnen und deshalb vor einer solchen Bestimmung nur ernstlich zu warnen. Wir wollen überhaupt nicht verhehlen, daß wir uns von der Einführung gesetzlicher Bestimmungen keineswegs eine Beseitigung des Wuchers versprechen — wenngleich das Gesetz natürlich das Verbot des Wuchers enthalten muß —; Belehrung und Erziehung muß das meiste thun und deshalb ist besonders die wachsende Betheiligung am Vereinsleben und den damit verbundenen Versammlungen der bäuerlichen Kreise willkommen zu heißen. Es gilt hier das Wort des Geheimrath Schraut (Organisation des Kredits S. 39): „Das Genossenschaftswesen ist ein hochbedeutendes Glied in der Kette der für die soziale und politische Entwickelung wohlthätigen Einrichtungen. Seine günstige Fortentwickelung ist aber in der Hauptsache abhängig von einer unermüdlichen, die Indolenz und den Indifferentismus bekämpfenden organisatorischen Thätigkeit im kleinen, welche gerade auf diesem Gebiete mehr werth ist, als Wort und Schrift im großen".

Als das Hauptziel jeder Agrarreform und damit auch als Maßregel gegen den Wucher wäre schließlich hinzustellen, den Boden der Behandlung als Waare zu entziehen und durch gesetzliche Bestimmungen gegen die Mobilisirung des Grundbesitzes Vorkehrung zu treffen. Auch sind wir sehr von dem Nutzen eines „Heimstättengesetzes“ überzeugt, welches den Bauer vor gänzlichem Verluste seiner gesammten Habe durch den Wucherer schützt. Wie die „Landgüterordnungen“ Bestimmungen für den Uebergang der Höfe von „Todeswegen“ treffen, so müssen auch der Natur des Grundbesitzes entsprechende Bestimmungen für den Besitzwechsel von „Lebenswegen“ vorgesehen werden.

XIV.

Der Wucher auf dem Lande in der Provinz Hannover.

Einem Artikel in Nr. 4 der Hannoverschen land- und forstwirthschaftlichen Zeitung entnehmen wir die nachfolgenden Ausführungen:

Durch das Reichsgesetz vom 24. Mai 1880 wird als Wucherer derjenige für strafbar erklärt, welcher unter Ausbeutung der Nothlage, des Leichtsinns oder der Unerfahrenheit eines andern sich oder einem Dritten für ein Darlehn oder die Stundung einer Geldforderung Vermögensvortheile versprechen oder gewähren läßt, die den üblichen Zinssatz dergestalt überschreiten, daß die Vermögensvortheile in auffälligem Mißverhältnisse zu den Leistungen stehen. In höherem Maße ist der Wucherer strafbar, wenn der Wucher gewerbs- oder gewohnheitsmäßig, oder unter absichtlicher Verdunkelung des Vorganges, auf Wechsel oder gegen Verpfändung des Ehrenworts des Schuldners betrieben wird.

Auf Anregung des Zentralausschusses der königlichen Landwirthschafts-Gesellschaft hierselbst ist die vom Verein für Sozialpolitik gewünschte Ermittelung im gewissen Umfange auch für die Provinz Hannover angestellt worden[1]). Die Berichte über die Ausbreitung und die Art wucherischer Geschäfte lauten aus den verschiedenen Theilen der Provinz recht verschieden.

In dem Hauptvereinsbezirk Bremervörde (Regierungsbezirk Stade) ist nach Mittheilung von dort der Geldwucher so gut wie verschwunden, da die ländlichen Spar- und Darlehnskassen mit diesem Unwesen gründlich aufgeräumt haben. Auch im Hauptvereinsbezirk Göttingen sind in letzter Zeit Fälle von Geldwucher nicht bekannt geworden.

In Ostfriesland haben derartige wucherische Geschäfte in Folge der Errichtung von Volksbanken und Sparkassen stark abgenommen, ganz sind

---

[1]) Leider gingen nicht aus allen Hauptvereinsbezirken Berichte ein, so daß die folgenden Erörterungen, soweit sie die Provinz Hannover betreffen, auf nur einige, dort genannte Bezirke Bezug haben. Im übrigen verweisen wir auf den betreffenden Passus in dem jedesmaligen Jahresbericht des Zentralausschusses an den Herrn Minister.

sie indeß nicht ausgerottet. Der Geldwucher wird dort ausschließlich in der Form von Wechseln mit 3 Monat Ziel betrieben. Die Zinsen, welche bei der Verschreibung von vornherein zum Kapital geschlagen werden, betragen 20 bis zu 100 Prozent. Ein Zinssatz von 5 Prozent vierteljährlich ist die Regel. Kann der Schuldner am Verfalltage nicht zahlen, so wird die Frist verlängert und ein neuer Wechsel ausgestellt, wieder unter Hinzurechnung der Zinsen zum Kapital. Bietet dagegen der Schuldner Rückzahlung an, so wird er hiervon mit allen Mitteln abzuhalten und die Fortdauer des Schuldverhältnisses zu erreichen gesucht. Mit den Fristverlängerungen geht es weiter, bis der Schuldner „reif" ist. Dann wird die ganze Schuldforderung hypothekarisch eingetragen, gewöhnlich, um allen Unbequemlichkeiten aus dem Wege zu gehen, auf einen Dritten überlassen und das Grundstück schließlich zum Zwangsverkauf gebracht.

Ausgebreiteter ist der Geldwucher noch im Amtsgerichtsbezirk N. Als Grundlage für den Wucher dient hier die vollstreckbare — d. h. ohne Klage oder Erkenntniß allein auf gerichtliche oder notarielle Vollstreckbarkeitsklausel hin zur Zwangsvollstreckung zu bringende — Hypothek mit kurzer Kündigungsfrist. Werden die Hypothekenzinsen nicht pünktlich bezahlt, so findet nach einiger Zeit Abrechnung und neue hypothekarische Eintragung des aufgerechneten Betrags an Zinsen und Verzugszinsen von diesen statt. Dabei werden noch andere Kunstgriffe, unvermerktes Unterschieben von Schuldscheinen, Aufhalsen von Waaren, Festhalten des Schuldners in den Verhandlungen bis zum Abgange der letzten Fahrgelegenheit, Einziehen angeblich verauslagter Gerichts- und Notariats-Gebühren, die Schuldner später noch einmal bezahlen muß, von den Wucherern angewendet.

Allgemein wird in den erwähnten Bezirken über wucherartige Ausbeutung beim Viehhandel geklagt. Viehverleihverträge der im Fragebogen geschilderten Art sind nicht bekannt geworden, aber der Zwischenhandel nimmt in einzelnen Gegenden nicht selten einen Charakter an, welcher den Wucher streift. So wird aus dem Göttingenschen berichtet, daß es beliebte Manier sei, dem Bauer fettes Vieh über den Preis mit sofortiger Baarzahlung abzukaufen, ihm dagegen Mager- oder Zugvieh auf langen Kredit zu so hohem Preise zu verkaufen, daß der Bauer bei dem letzteren Geschäft erheblich mehr verliert als er bei dem ersteren gewinnt. Um Mager- und Zugvieh recht billig zu erhalten, wenden sich solche Zwischenhändler wegen des Ankaufs an die kleinen Landwirthe, welche bereits reif sind und unter dem Preise verkaufen müssen. In Ostfriesland wird der Viehhandel von manchen Händlern in der Weise betrieben, daß dieselben Vieh auf 3—6 Monate Zahlungsfrist verkaufen und sich bei nicht pünktlicher Zahlung das Wiederkaufsrecht zu sehr niedrigem Preise vorbehalten. Erfolgt die Zahlung, was häufig geschieht, nicht rechtzeitig, so hat der Händler einen Verdienst, welcher den gesetzlichen Zinsfuß erheblich übersteigt.

Waarenwucher wird in der Provinz anscheinend nicht in erheblichem Umfange ausgeübt. Im Hauptvereinsbezirk Bremervörde glaubt man ihn in gewisse Verbindung mit dem Hausirgewerbe bringen zu müssen. In Göttingen ist mehrfach Gebrauch, schlechte Waare zu hohem Preise auf Kredit zu geben, sich zugleich die verkäufliche Frucht verpfänden zu lassen

und dann den Preis für diese zu bestimmen. In einigen ostfriesischen Kolonial- und Manufakturwaaren-Geschäften erhält der kleine Landwirth Waaren in der Weise auf Kredit, daß die Ankaufssumme erst nach Abwiegung und Abmessung zusammengerechnet und dann, wenn auch mit Zustimmung des Käufers, ein unverhältnißmäßig hoher Zuschlag zu der Kaufsumme für die Fristbewilligung gemacht und in die Bücher eingetragen wird.

Ueber Landwucher wird in den Berichten keine Beschwerde geführt, obwohl im Göttingenschen häufig überhohe Preise für Landkauf und Pacht bezahlt werden. So wird mitgetheilt, daß letzthin ein Handwerker ein Ackerstück von 180 Quadratruthen zu 1540 Mark, ausschließlich der Kosten, gekauft hat. Parzellen von 80 Quadratruthen sind zu einem Pachtpreise übernommen, welcher auf den Morgen gerechnet 90 Mark beträgt. Der Bericht aus dem bremervörder Hauptverein führt an, daß in der Zeit von 1860 bis 1880 ländlicher Grundbesitz allgemein zu hoch bezahlt wurde, daß der Grundwerth dagegen in den letzten 6 Jahren erheblich — häufig um mehr als die Hälfte des Ankaufs- oder Annahme-Preises — gesunken und schwer verkäuflich sei.

Wirthschaftswucher ist nach den Berichten nirgends beobachtet worden.

Als Ursachen des Wuchers auf der Seite der Schuldner wird fast allseitig Unerfahrenheit, Leichtsinn, Mißwirthschaft und die Scheu vieler kleiner Landwirthe bezeichnet, ihre Verhältnisse vor den Leitern der öffentlichen Darlehnskassen klar zu legen. In Ostfriesland vermeiden selbst manche Landwirthe, mit ihren Nachbarn in unmittelbaren Geschäftsverkehr zu treten, und ziehen es vor, den Ankauf einer dem Anlieger gehörigen Kuh durch einen Händler besorgen zu lassen. Der Berichterstatter aus dem Göttingenschen giebt als Hauptursache des Wuchers an, daß der landwirthschaftliche Betrieb in heutiger Zeit im allgemeinen unrentabel sei. Selbst billiges Geld könne den Ruin stark verschuldeter Landwirthe nur aufhalten, nicht verhindern. So hoffnungslos lauten die anderen Berichte nicht. Eine Besserung des Uebels wird besonders durch die ausreichende Begründung von Darlehnskassen, die Uebertragung der Leitung dieser Kassen an solche Personen, welche in hohem Maße das Vertrauen der Landwirthe genießen und die Abneigung derselben gegen Offenlegung ihrer Verhältnisse zu überwinden vermögen, die stärkere Heranziehung der kleineren bäuerlichen Besitzer zu den landwirthschaftlichen Vereinen und die Belehrung über alle Kunstgriffe des Wuchers, die schärfste Untersuchung und Ahndung der zur gerichtlichen Entscheidung gelangenden Wucherfälle, von einer Seite auch die Beseitigung der reinen Kapital- und Zinszahlungshypotheken und die Umwandlung derselben in Amortisations- oder Renten-Hypotheken in Vorschlag gebracht.

Neben diesen Erörterungen stehen in letzterer Zeit vielfach praktische Versuche, den Wucher zu unterdrücken oder doch einzuschränken, und zwar durch Bildung von Vereinen gegen denselben. Als Zweck eines derartigen, z. B. des in Witten an der Ruhr begründeten Vereins wird bezeichnet: 1. der Schutz des wirthschaftlich unerfahrenen Theils der Be-

völkerung gegen Ausbeutung durch oder Uebervortheilung bei Darlehen und Handelsgeschäften, 2. die Beschaffung von Gelegenheit zu solider und billiger Befriedigung des Kreditbedürfnisses der geringer bemittelten Bevölkerung, 3. die Anbahnung planmäßiger und allmählicher Entlastung von bestehenden Schulden. Zur Erreichung dieses Zwecks stellt sich der Verein die Aufgabe: 1. in allen Fällen, wo Ausbeutung der Unerfahrenheit behufs hohen Gewinns vermuthet wird, dem Betroffenen mit Rath und That zur Seite zu stehen, 2. öffentlich vor wucherischer Ausbeutung, wie solche von unsoliden Geschäftsleuten oft mit Erfolg versucht wird, zu warnen oder Vorkommnisse dieser Art bei den Behörden zur Anzeige bezw. in öffentlichen Blättern zur Kenntniß des Publikums zu bringen, 3. durch geeignete Belehrung die bestehenden soliden und billigen Kreditanstalten zu empfehlen, auch Darlehnsanträge an diese zu vermitteln, das Borgen bei gewerbsmäßigen Darleihern nach Möglichkeit zu verhindern, 4. den in Schulden gerathenen Personen durch geeignete Vermittelung und durch Beistand bei Ordnung ihrer Angelegenheiten, sowie durch Verhandlung mit den Gläubigern eine regelmäßige und allmähliche Schuldentilgung zu ermöglichen.

Ein Amtsrichter aus dem Regierungsbezirk Hannover berichtet über die Fragen des Vereins für Socialpolitik:

1. Waarenwucher wird meinen bisherigen Beobachtungen nach nur vereinzelt gegenüber Landbewohnern geübt. Die hauptsächlichste Form des ländlichen Wuchers ist die der Verschuldung durch Darlehns-, dann Abrechnungs- und Zinseszinshypotheken.

Zwangsverkäufe sind spärlich; recht grell tritt das Elend aus manchen Vormundsschaftsakten hervor.

Der Wucher wird hier zu Lande wesentlich von Juden ausgeübt. Einer ist als Halsabschneider männiglich bekannt; andere stehen in nicht unbegründetem Verdachte. Nur ein verdächtiger Christ ist mir bekannt geworden.

Auffällig bleibt, auch wo kein Wucher nachweisbar, daß so viele Israeliten sich an die faulen Schuldner herandrängen — was wohl nicht um Gottes Lohn geschieht.

2. Viehwucher, wie in den rheinischen Gegenden, ist mir hier unbekannt geblieben; leider aber blüht der jüdische Zwischenhandel beim Viehumsatz — außer bei Schlachtvieh — sehr stark.

3. Bei uns hier ist wohl ein eigentlicher „Landhunger" — das viele noch nicht urbare Land verhindert denselben von selbst — nicht vorhanden; wohl aber besteht die Sucht, eine Hausstelle zu haben, ehe das nöthige Geld gespart ist. Daß dabei aber Uebertheuerungen stattfinden, wird man nicht behaupten können, zumal es sich dabei um Grund und Boden handelt, den die Gemeinden ausweisen. Statt der verkehrten Kapitalhypothek (für rückständiges Kaufgeld) habe ich hier den Leuten eine Art Erbenzinshypothek mit Erfolg angerathen.

4. Oben unter 1 miterwähnt.

5. Die hier erwähnte Wucherform ist mir hierorts unbekannt geblieben.

Die vollstreckbare Hypothek mit kurzer Kündigungsfrist, dann Abrechnung und Zinseszinsversprechen mit neuer Hypothek, ohne daß der Schuldner sich über den eigentlichen Vorgang klar werden kann, schließlich wenn das Band vom „bourreau d'argent" zugeschnürt werden soll, bestimmter Zahlungstag (also ohne Kündigung) unter sofortiger Vollstreckbarkeit: das sind die regelmäßigen Stufen, die der Wucherer zurücklegt. Hierzu treten beim Herannahen des Zahlungstages halbe Versprechungen, stunden zu wollen. Ja, der Fall ist vorgekommen, daß ein Wucherer einen versiegelten Brief, angeblich mit der Stundungsbewilligung, dem flehenden Schuldner an den Gerichtsvollzieher mitgab, welcher im Gegentheile den Auftrag sofortigen Vorgehens an den Beamten enthielt.

Andere Kunstgriffe, wie unvermerktes Unterschieben von Schuldscheinen, Aufhängen von Waaren, Festhalten in den Verhandlungen über das Darlehen u. s. w. bis zur letzten Minute vor Abgang des Bahnzuges, Wiedereinziehen angeblich verauslagter Gerichts- und Notariatsgebühren, die der Schuldner später selbst noch bezahlen muß, laufen daneben her.

Ein armer, dummer Teufel von Bauer sagte mir: wenn er bei dem Wucherer X. sei, so sitze er immer wie in der Hölle! Er hatte damals schon etwa zehn Hypotheken für jenen bestellen müssen.

Die verkehrte Form der hypothekarischen Beleihung auf Zins mit Kapitalrückzahlung, statt auf ewige Rente oder Amortisation; der selbst durch die Wucher- und Irrthumseinrede schwer zu bekämpfende „Anerkennungsvertrag", dessen Bedeutung für den Rechtsverkehr übrigens keineswegs geleugnet werden soll, begünstigen das dunkle Treiben der Blutsauger.

6. Durchweg ist die erste Voraussetzung bei dem Opfer die Dummheit.

Ich lasse daher Wucherprozesse durch Antrag auf Augenscheinseinnahme an dem Wucheropfer selbst instruiren, um das betreffende Gericht selbst mit eigenen Augen von der Unerfahrenheit und deren Ausbeutung sich überzeugen zu lassen. Bei Anwendung des Wuchergesetzes wird hierauf und auf den Umstand von Zivil- und Strafrichter zu wenig Werth gelegt, daß der vor einer Zahlung (insbesondere zur Unzeit, z. B. vor der Ernte) stehende Landmann sich mangels baarer Mittel immer in einer Art von Noth- und Zwangslage befindet. Dieser Mangel an Pünktlichkeit ist aber dem Wucherer ja nur willkommen.

Ein Wucheropfer, ein wohlhabender Vollmeier und Vorsteher ist mir übrigens auch vorgekommen, wo neben der allerdings auch vorhandenen geistigen Unbeweglichkeit die Scheu seine Schulden einer öffentlichen Kasse anzuvertrauen der Grund der immer weiter rollenden Verschuldung war. Schließlich hat ihn aber doch auf mein Andrängen eine Sparkasse im letzten Moment gerettet — die letzte vollstreckbare Hypothek hatte schon keinen Kündigungstag mehr. Der Mann war durch seine früheren Vormünder an den Wucherer gerathen und ihm 45 000 Mark schuldig geworden.

Dieser selbe Wucherer, vor 50 Jahren ein bettelarmer Schacherjude, hat unseren Kreis nach mir nicht unglaubhaften Abschätzungen etwa um

1200000 Mark gebrandschatzt. Er wird jetzt von Kirchen, Sparkassen und wohlmeinenden Privatpersonen aufs eifrigste ausgekauft. Verschiedene Leute haben sich schon, offenbar aus Angst vor diesem katzenfreundlichen Schleicher, der kürzlich sogar behauptete, er könne vor Altersschwäche nicht mehr rechnen, aufgehängt. Obwohl derselbe bereits wegen Meineids im Zuchthause gesessen hat, ist es doch all meinen Bemühungen nicht gelungen, bei den Behörden eine Wucherbestrafung gegen ihn herbeizuführen, selbst nicht in dem Falle, wo er jenem Vollmeier eingestandenermaßen Zinseszins abgenommen.

Daß dem Wucher die Opfer durch schlechte, unverständige Wirthschaft und liederliches Leben genügend entgegenkommen und durch die Ungunst der Zeiten ihm in die offenen Arme getrieben werden, soll daneben nicht verkannt werden. Je ärmer und niedriger kultivirt eine Gegend, desto ärger der Wucher.

7. Das Gesetz wird, wie sich aus dem Gesagten schon ergiebt, zu ängstlich gehandhabt; von den Gerichten ignorirt, was die Spatzen vom Dache pfeifen. Die bewußte Energie der freien Beweiswürdigung, die lebhafte Intuition der einschlagenden Verhältnisse fehlt — besonders im Zivilprozeß.

Bleiben die Landgerichte in Wuchersachen zuständig, so bedarf jede Sache einer peinlich umfangreichen Instruktion.

Auch das fördert den Wucher, beiläufig bemerkt, daß sich immer noch Anwälte finden, ihn zu vertreten!

8. Die beiden Ortssparkassen und die Kirchen haben hier schon sehr viel genutzt, weil sie allbekannte und ehrliche Ausleiher sind.

Für erstere ist nöthig, daß sie in jeder Hinsicht leicht zugänglich sind und Beamte haben, die dem Kreditsucher persönlich bekannt und lieb sind und nahezutreten verstehen. Daher auch die Bedeutung der Raiffeisenschen Kassen.

Für wichtig halte ich noch die Heranziehung der Landleute zu den landwirthschaftlichen Vereinen, Belehrung darin über die Kreditverhältnisse; Theilnahme der Ortsrichter an denselben, welche sich dann auch nicht scheuen dürfen, energisch den Kampf gegen den Wucher zu proklamiren, selbst auf die Gefahr hin, als „Antisemit“ verschrieen zu werden.

XV.

Bericht, betreffend das Vorkommen des Wuchers im Herzogthum Oldenburg

erstattet

von Generalsekretär von Mendel in Oldenburg.

Wie schon bei einer früheren Gelegenheit erwähnt, sind die wirthschaftlichen Verhältnisse des Herzogthums Oldenburg von zwei absolut verschiedenen, ja in mancher Beziehung geradezu einander entgegengesetzten Gesichtspunkten aus zu betrachten, nämlich dem der Marsch und dem der Geest. Wie die Boden- und Betriebsverhältnisse beider von einander schroff abweichen, so sind auch die Bewohner selber in Charakter, Wirthschaftlichkeit, Sitten und Gebräuchen einander völlig unähnlich. Ja, selbst die Bauart der Häuser ist in Marsch und Geest verschieden; während auf ersterer der friesische Baustil dominirt, benutzt letztere ausschließlich niedersächsische Weise, Wohnhaus, Stall und Scheune sich zu errichten. Die friesische Eigenart hat sich bei den Bewohnern des Nordens, d. i. der Marsch ebenso zäh erhalten, wie der Süden des Landes, die Geest, den Gewohnheiten des großen niedersächsischen Volksstammes treu geblieben ist. —

Diese kurzen Andeutungen dürften wohl schon genügen, um darzuthun, daß die Beleuchtung einer Frage, die so sehr von den wirthschaftlichen Anlagen einer Bevölkerung abhängig ist, wie die der Verbreitung des hier in Betracht kommenden sozialen Uebels des Wuchers, ebenfalls eine Zweitheilung erfahren muß. — Soviel als Vorbericht!

Die oldenburgischen Marschen mit ihrem reichen Boden und ihrer lohnenden Zuchtviehwirthschaft haben bisher von einem landwirthschaftlichen Nothstand — direkt wenigstens — noch nichts gefühlt; sie befinden sich in Folge der Gunst natürlicher Verhältnisse völlig in einer Ausnahmestellung, wie sie wohl wenige andere Bezirke unseres Vaterlandes, mit Ausnahme natürlich der preußischen Marschgebiete, besitzen. Ob das so bleiben wird oder ob die verminderte Kaufkraft des Binnenlandes dem Viehabsatze in quantitativer und qualitativer Beziehung doch

nicht auf die Dauer empfindliche Wunden schlägt, muß die Zukunft lehren. Bei Hornvieh scheint die Gefahr bereits im Anzuge, während die Pferde jeder Kategorie immer noch sehr schlanken Absatzes sich rühmen können.

Der vielfach lohnende Betrieb und die aus früheren Dezennien aufgesammelten Kapitalien in der Hand der landwirthschaftlichen Bevölkerung haben bisher die Bedingungen für den Wucher ferne gehalten. An diese letzteren, dem Wucher jeden Boden entziehenden Vortheile reiht sich noch ein Umstand, welcher in den Anlagen und dem Charakter des Marschbewohners begründet ist. Selbem wird nämlich eine gute Dosis kaufmännischer Geschäftsgewandtheit, sowie Mißtrauens und händlerischen Scharfblickes von der Mutter Natur mit in die Wiege gelegt. So kömmt es auch, daß fast jeder Züchter zugleich Händler ist und dabei selten seinen Vortheil nicht zu wahren verstände. Bei solchen Zuständen und einer solchen Bevölkerung können die Kreaturen, welche durch den Wucher gleich Vampyren ihre Nebenmenschen aussaugen, schwer Boden fassen.

In neuester Zeit findet ein volkswirthschaftlich sehr beklagenswerther Umwandlungsprozeß in den Betriebsverhältnissen der Marschen statt, indem die grundbesitzenden Bauern in großer Zahl ihre Gehöfte verpachten und in den Städten von ihren Renten leben. Die Pachtpreise sind meist hoch empor geschroben und der Pächterstand hat demgemäß um seine Existenz schwer zu kämpfen. Wenn hier nicht eine Wandlung eintritt, dann mögen auch für diesen gesegneten Landstrich die Zeiten kommen, wo er den Wucher kennen lernt und zu beklagen hat.

Die G e e s t Oldenburgs begreift den Landstrich, der südlich von der Landeshauptstadt gelegen nicht aus den Alluvionen der See und der in selbe mündenden Flüsse gebildet wird, sondern vorwiegend in Sand, Moor und theilweise mildem, aber kalkarmem Lehmboden besteht.

Die Geest umfaßt 75,3 Quadratmeilen und zerfällt in historisch-politischer Beziehung in die sogenannte o l d e n b u r g i s c h e G e e s t und in das M ü n s t e r l a n d.

Diese Gebiete sind landwirthschaftlich der Noth vollständig ausgesetzt, ihr Boden ist theilweise als sehr gering anzusprechen und fordert einen eminenten Grad von Fleiß, Ausdauer und Sparsamkeit, wenn er seinen Besitzer im Kampfe ums Dasein nicht im Stiche lassen soll.

Hier hat die schlechte Zeit und wohl auch die Unerfahrenheit der Bevölkerung dem Wucher manche Wege geebnet, wenn auch selber nicht im entferntesten den Umfang zu gewinnen im Stande war wie in anderen Bezirken, besonders des deutschen Südens.

Ausdrücklich muß betont werden, daß die Häufigkeit des Auftretens der unreellen Ausbeutung des Landmanns sich in der Regel nach der Qualität und Leistungsfähigkeit des Bodens richtet, so daß in allen Bezirken, wo in den verflossenen Jahren in Folge von Nachtfröften und sonstiger Ungunst der Witterung — welche ja auf geringem Boden am meisten gefühlt wird — die Ernten des an und für sich so billigen Getreides geringe waren, ein rasches Umsichgreifen des Uebels beobachtet werden konnte.

Die Landbevölkerung der Geest ist zum weit überwiegenden Theile als nüchtern und arbeitsam zu schildern und erscheint, wo die Verhältnisse und die Mittel das gestatten, im allgemeinen nicht abgeneigt auch dem wirthschaftlichen Fortschritte (Anwendung von Kunstdünger, Beschaffung guten Zuchtmaterials u. s. w.) Rechnung zu tragen.

Soviel zur allgemeinen Charakteristik.

Die Beantwortung der speziell gestellten Fragen dürfte sich für die Geest bezw. für einzelne Theile derselben folgendermaßen gestalten:

ad 1. Der Geld- und Kreditwucher kommt in nicht zu häufigen Fällen vor. Die Bewucherung dieser Art geschieht wohl am meisten durch Festsetzung hoher Zinsen und Provisionen, sowie durch Vorwegabzug von der Kapitalsumme und durch zu kurze Leihfristen; es sind Fälle bekannt, wo für je 3 Mark — 10 Pfennige wöchentlich und für 30 Mark — 3 Mark für die gleiche Zeitdauer berechnet wurden. Die Schuldurkunde wird in Handschein und Wechsel gegeben; letzterer findet in neuerer Zeit mehr und mehr Anwendung. Wenn auch von einem umfangreicheren Mißbrauch der Wechselfähigkeit nicht gesprochen werden kann, so ist doch soviel festgestellt, daß der sogenannte kleine Mann und der größere Theil des mittleren Grundbesitzes auch nicht die mindeste Ahnung von den Gefahren der sogenannten Wechselstrenge haben, sondern den Wechsel mit dem gewöhnlichen Schuldschein auf völlig gleiche Stufe stellen. Die Folgen dieser Täuschung sind dann oft recht bittere und die direkte Veranlassung, um dem Wucher Thür und Thor zu öffnen. Es existiren auch ein paar kleine Privatbanken, welche mit Zins und Provision u. s. w. den Leiher für das Kapital in einer Weise belasten, die dem Wucher sehr verwandt ist.

Eine Verbindung der einzelnen Wucherer unter einander ist nicht zu konstatiren, wenigstens nicht soweit es sich nur um Geld- und Kreditverhältnisse handelt; der Grund mag wohl darin liegen, daß das Bevölkerungs-Element, welches sich in Folge angeborner Neigung ganz besonders mit Pfand- und Leihgeschäften befaßt, in Oldenburg bisher in größerer Zahl keinen Boden gefunden hat. —

2. Der Viehwucher hatte vorzüglich im Münsterlande bislang recht kräftige Blüthen getrieben und bereits eine Gestalt angenommen, welche anfing unerträglich zu werden. Unter diesen Zuständen litt in ganz besonderer Weise der Bezirk des Amtes Kloppenburg, wo eine jüdische Firma das Ankaufsgeschäft von Mastvieh (Schweinen, Kälbern u. s. w.) fast ausschließlich in der Hand hatte und jedes Eindringen von Konkurrenten in raffinirter Weise ferne zu halten wußte. Die Bewucherung fand vornehmlich ihren Ausdruck in folgenden Punkten:

a. darin, daß den über die Marktpreise nicht gehörig orientirten bäuerlichen Landwirthen unverhältnißmäßig niedrige Preise bewilligt wurden. Um die Glaubwürdigkeit schlechter Konjunktur bei den Leuten zu steigern, ist mit Vorliebe das bekannte Manöver benutzt wurden, zu demselben Manne mehrere Aufkäufer zu senden, von denen jeder ein Untergebot machte und ein weiteres Sinken der Preise in Aussicht stellte, so daß der

hinter das Licht geführte Besitzer schließlich es als ein Glück betrachtete schnell seine Waare noch los zu werden.

b. Ferner wurden bei der Abnahme an den Eisenbahnstationen die Landleute sowohl im Gewichte ihrer Kälber und Schweine geprellt als auch dadurch, daß ihnen die Schweine wegen angeblicher Finnigkeit, oder Kälber und Schweine wegen angeblich schlechter Pflege u. s. w. seit dem Ankaufe, zur Verfügung gestellt wurden, um sie zu zwingen, zu halben, ja sogar zu Viertelspreisen dem Händler schließlich die Waare dennoch zu überlassen. Zu dem letztgeschilderten Verfahren suchten sich die schlauen Käufer meist den kleinen Mann aus, von dem sie wußten, daß er gerichtliche Hülfe niemals in Anspruch nehmen würde.

c. Endlich wurde Mastvieh mit Waaren (Kleiderstoffe, Lebensmittel u. s. w. bezahlt, wovon die Firma im ganzen Bezirke Depots errichtet hatte. Der Verkäufer wurde dadurch zur Erwerbung von solchem Luxustand, der nicht im Verhältnisse zu seinen Einnahmen stand, verführt und gezwungen. Das unentbehrliche Baargeld borgte natürlich die gefällige Firma gegen hohe Zinsen und gegen eine spätere ins ungewisse hinausgeschobene Abrechnung, bei welcher, wenn sie endlich kam, dem Bäuerlein die Augen über seine traurige Lage aufgingen und darüber, wie Schulden bei solchen Gläubigern in kurzer Zeit sich vervielfältigen können. Diesen Zuständen ein Ende zu machen war dringend erforderlich, und so hat denn die oldenburgische Landwirthschaft mit vorzüglichem Erfolge zwei Institute in jenem Bezirke ins Leben gerufen, welche dem Viehwucher, wenn auch nach schwerem Kampfe, ein schnelles Ende bereiteten.

Es wurde einerseits eine Mastviehabsatz-Genossenschaft und andererseits eine Raiffeisensche Darlehnskasse gegründet.

Erstere erfreut sich nach ihrem zweijährigen Bestehen eines Jahresumsatzes von etwa 600000 Mark und regulirt jetzt die Preise und das Geschäft nicht allein im Amte Kloppenburg, sondern im ganzen Münsterlande. — Ihr segensvolles Wirken wird gerne und freudig anerkannt. Ein so durchschlagender Erfolg genossenschaftlicher Vereinigung ist wohl kaum häufig schon beobachtet worden.

Gegen händlerische Schikanen in einzelnen Ankaufs- und Abnahmefällen, die auch in unseren Marschen vorzukommen pflegen, hat die Landwirthschafts-Gesellschaft einen Rechtsschutzverein ebenfalls mit guter Wirkung gegründet. —

3. Der sogenannte Landhunger tritt im Herzogthum Oldenburg in allen jenen Bezirken auf, die noch große Flächen unkultivirten Bodens besitzen, wie z. B. der münsterländische Amtsbezirk Friesoythe. — Dort werden von den Bauern mit eigenthümlicher Vorliebe Oedländereien erworben, ohne daß die Käufer die Mittel oder die Absicht besäßen, selbe in absehbarer Zeit in Kulturland umzuwandeln. Der einzige Vortheil solchen Landerwerbes besteht darin, daß durch ihn das Areal der Haidschnuckenweide vergrößert wird, welcher Vortheil aber durchaus in keinem Verhältnisse sich befindet zu den Lasten, die der Käufer durch den verhältnißmäßig hohen Kaufpreis u. s. w. sich aufbürdet.

In einzelnen Fällen mag eine Verleitung zu leichtsinnigem Ankauf von Grundbesitz in Folge der Bewilligung sehr langer Zahlungsfristen wohl vorkommen. Das läßt sich aber wohl mehr vermuthen als behaupten. —

4. Auch der Waarenwucher ist in den oldenburgischen Geestdistrikten ein nicht unbekanntes Uebel. Er äußert sich vornehmlich bei der Lieferung von häuslichen und landwirthschaftlichen Verbrauchsstoffen, die gegen landwirthschaftliche Erzeugnisse umgetauscht oder für unverhältnißmäßig hohe Preise mit oft langen Zahlungsfristen von den Händlern und Kaufleuten auf dem Lande geliefert werden. Eine den Wohlstand vielfach gefährdende Unsitte mancher Bauern, auch auf der oldenburgischen Geest, ist die, alle Bedürfnisse bei dem Krämer gegen spätere Abrechnung zu decken. Dabei wird selten nach dem Preise gefragt und gekauft ohne alle Rücksicht, ob die finanzielle Lage den Kauf auch rechtfertigt oder nicht. Für Kleider, Putzand der weiblichen Hausgenossen, Kolonialwaaren, Dünger, Saatgetreide u. s. w., für alles ist der Mann Lieferant und zwar ein sehr bequemer, da er keine Baarzahlung heischt, alle landwirthschaftlichen Erzeugnisse, wie Butter, Eier u. s. w., stets dagegen willig abnimmt, ja sogar auch zuweilen noch ein willkommener Borger in Geldnöthen ist. Der Bauer notirt nichts, ist wohl etwas erstaunt, wenn nach zwei Jahren einmal Abrechnung stattfindet, daß er trotz seiner Gegenlieferungen in landwirthschaftlichen Erzeugnissen bei dem Krämer so tief in die Kreide gerathen konnte, aber er bezahlt und fängt den alten Schlendrian von neuem an. Ja es geht so weit, daß in einem mir bekannten Landstädtchen die Kaufleute die Steuerbücher der umwohnenden Bauern in Händen haben, um auch die Last des Steuerzahlens in liebenswürdiger Weise denselben abzunehmen, alles natürlich gegen eine gelegentliche Abrechnung und unter der harmlos sein sollenden Bedingung, daß der Landmann seine Produkte nur ihnen zuführt und seine Bedürfnisse nur bei ihnen deckt; der Preis spielt natürlich keine Rolle — der Krämer ist ja der reellste, bequemste Mann von der Welt! So wird Wucher in einer gefährlichen und schwer zu beseitigenden Art getrieben. Um diesem Unwesen sowie auch der unverhältnißmäßigen Vertheuerung der landwirthschaftlichen Verbrauchsstoffe (Kunstdünger, Futterstoffe, Saatgetreide) durch den kleinen und kleinsten Zwischenhandel ein Ende zu machen und dem Bauer beste Waaren genannter Art zuzuführen, sind von der Landwirthschafts-Gesellschaft im Jahre 1881 landwirthschaftliche Konsumvereine mit trefflichem Erfolge eingeführt, die zu einem Verbande geschlossen, gemeinsam ihre Bedürfnisse durch Großankauf decken. Diese reguliren nunmehr die Preise und verdrängen allmählich, aber sicher die Parasiten, welche vom Marke der ländlichen Bevölkerung sich nähren, sie bringen den Bauer zur Erkenntniß, in welch unwürdigem und schädlichem Joche er sich bis dahin befunden und wie vortheilhaft gemeinsames Handeln zur Erreichung wirthschaftlicher Vortheile sich erweist.

Wie sehr diese Institute, abgesehen von anderen Vortheilen, auf den Preis der Ankaufsstoffe wirken, beleuchten folgende Beispiele: Der Kainit

ist bis 1881 an den einzelnen Verkaufsstellen der Zwischenhändler im Herzogthum Oldenburg an die kleinen Leute zu 4 Mark 50 Pf. für 50 kg abgegeben worden, der Verband liefert ihn jetzt zu 1 Mark 30 Pf. mit Sack frei jeder Station. Der Leinölkuchen wurde in der Stadt Oldenburg zu 14 Mark für 50 kg von den Krämern verkauft, die Konsumvereine waren in der Lage reine Waare mit gleichem Gewicht zu 7 Mark 90 Pf. zu liefern u. s. w. —

5. Die Ursachen des Wuchers sind wohl auf verschiedenen Gebieten zu suchen; hauptsächlich dürften aber folgende Punkte zu nennen sein.

a. Die mangelhafte Berufsbildung des kleineren Landwirthes, der bei einem oft völligen Mangel einer Buchführung seine wirthschaftliche Lage niemals völlig übersieht und gegen alles Schreiben und Notiren eine eigenthümliche Scheu besitzt.

b. Die Ungunst der Jahre, welche im letzten Dezennium durch Nachtfröste, Trockenheit u. s. w. eine Menge landwirthschaftlicher Existenzen der Getreidebau treibenden Gegenden in ihrem Wohlstande sehr zurückbrachte.

c. Die im Verhältniß zum Arbeitsaufwand zu billigen Getreidepreise, welche bei geringen Ernteerträgen besonders fühlbar sind.

d. Der Umstand, daß die bäuerliche Wirthschaft den durch die heutige Lage bedingten Aenderungen im Betriebe (Verlassen des einseitigen Roggenbaues zu Gunsten des Futterbaues, vermehrte und verbesserte Viehwirthschaft, zweckmäßige Verwerthung der Produkte, größte Sorgfalt zur Erzielung von Prima-Qualitäten der Erzeugnisse u. s. w.) nur sehr langsam Rechnung trägt und oft auch in Folge des Mangels an Betriebskapital nicht Rechnung tragen kann. —

Der Vieh- und Waarenwucher ist eine Folge der Abhängigkeit, in welche der Landmann durch die Ungunst der Verhältnisse, aber auch durch eigene Indolenz gerathen ist.

6. Das Gesetz vom 24. Mai 1880, betreffend die Bestrafung des Wuchers, hat zweifellos vielfach abschreckend gewirkt. Seit dem Inkrafttreten desselben wird der Wucher bei weitem nicht mehr so schlimm wie früher betrieben. Ein Bedürfniß zum Erlasse weiterer gesetzlicher Bestimmungen als die bestehenden ist hier nicht hervorgetreten.

Da der oldenburger Landbewohner der Geest im allgemeinen nüchterner und sparsamer Natur ist, so erscheinen Maßregeln, wie die in Ungarn hinsichtlich der Aufhebung der Einklagbarkeit der Wirthshausschulden erlassenen, hier überflüssig. Der übermäßige Schnapsgenuß tritt mehr in den Städten bezw. der zu selben gehörenden Arbeiterbevölkerung hervor; da nimmt das Uebel von Jahr zu Jahr zu und zwar in einer Art, die den Volksfreund mit Besorgniß erfüllen muß.

Als beste Mittel dem Wucher zu steuern hat man in Oldenburg erkannt und theilweise erprobt:

a. die Errichtung von öffentlichen Kreditinstituten (staatliche Boden-Kredit-Anstalt zur Befriedigung des Real- und Darlehnskassen zur Befriedigung des Personalkredits);

b. die Gründung von landwirthschaftlichen Konsumvereinen in der Gestalt von eingetragenen Genossenschaften zur Beschaffung landwirthschaftlicher Verbrauchsstoffe;

c. die Errichtung von Absatz-Genossenschaften zum gemeinsamen Verkauf der Erzeugnisse direkt an den Konsumenten (Viehabsatz-, Butterabsatz-, Saatgetreideabsatz-Genossenschaften);

d. die systematisch durchgeführte Belehrung der Landbevölkerung durch die Organe der Landwirthschafts-Gesellschaft hinsichtlich Benutzung obiger Institute und der Einführung eines zeitgemäßen Betriebes und zeitgemäßer Buchführung. Zweifellos dürften für andere Gegenden, wo der Wucher in schlimmerer und hartnäckigerer Weise sein Feld behauptet, noch weitere Maßregeln selbst gesetzlicher Natur zu dessen Bekämpfung nothwendig erscheinen; für Oldenburg aber muß das eben angeführte, sowie das schon erwähnte Gesetz vom 24. Mai 1880 hinsichtlich der Bestrafung des Wuchers als ausreichend bezeichnet werden.



XVI.

Die Wucherverhältnisse in der Provinz Sachsen.

Ueber die Verhältnisse betreffend den Wucher in der Provinz Sachsen berichtet das Mitglied des Landes-Oekonomie-Kollegiums, Oekonomierath Nobbe-Niedertopfstedt dem Kollegium:

Wenn ich mich im allgemeinen auf den mir ziemlich genau bekannten südlichen Theil der Provinz Sachsen, und speziell auf den Regierungsbezirk Erfurt, in welchem ich selbst wohne, beziehen darf, so gereicht es mir zur Genugthuung, konstatiren zu dürfen, daß ein ländlicher Wucher in dem Sinne und Umfange, wie er wiederholt in anderen Gegenden unseres Vaterlandes beobachtet worden ist, im Regierungsbezirk Erfurt nicht existirt, oder sich doch der Oeffentlichkeit soweit zu entziehen weiß, daß verderbliche Folgen im großen Maßstabe nicht wahrzunehmen sind.

Damit soll und darf natürlich nicht gesagt sein, daß nicht der Eigennutz selbstsüchtiger Darleiher und die herzlose Ausnutzung wirthschaftlicher Nothlagen hier wie anderswo ihre Opfer forderte; im allgemeinen aber ist der Ruin wirthschaftlicher Existenzen durch wucherische Manipulationen doch als ein vereinzelter zu bezeichnen, der mit grobem Leichtsinn, verschwenderischem Leben, schlechter Wirthschaftsführung oder Trunksucht eng verbunden ist.

Der Grund hierfür ist in dem relativen Wohlstand der bäuerlichen Bevölkerung und in dem guten Nährstande der Arbeiter zu suchen; wie es denn überhaupt als Regel gelten darf, daß sich in Gegenden mit gut vertheiltem Besitz und auskömmlicher Arbeitsgelegenheit der Wucher nicht derartig einnisten kann, wie in armen, stark verschuldeten und wirthschaftlich geschwächten Landstrichen.

Die freie Theilbarkeit der Landgüter, welche bei dem Mangel einer Höfeordnung in der Provinz Sachsen allgemein gesetzlich gestattet ist und — wie offen anerkannt werden muß — auch der Anschauung der Bevölkerung

im Regierungsbezirk Erfurt fast durchgängig entspricht, setzt allerdings dem verderblichen Geschäft der Güterausschlachtung keine gesetzliche Schranke entgegen und hat an verschiedenen Orten durch scheinbar liberale Stundung der Kaufgelder zu schweren Uebelständen und zu wucherischer Ausbeutung leichtfertiger Käufer geführt; andrerseits aber sind doch auch die Fälle nicht selten, wo die Güterschlächter schlechte Geschäfte gemacht und die Lust zu weiteren Geschäften verloren haben. — Jedenfalls sind in dieser Hinsicht in den letzten Jahren die Verhältnisse besser geworden als früher, was allerdings vielleicht seinen Grund mit in der sinkenden Grundrente hat, welche einen erheblichen Gewinn beim Wiederverkauf ausgeschlachteter Güter nicht mehr in Aussicht stellt.

Indem ich nunmehr zur speziellen Beantwortung der vom Verein für Sozialpolitik gestellten Fragen übergehe, bemerke ich zu denselben Folgendes:

ad 1. Geld- und Kreditwucher betreffend.

Wenn auch ein Mißbrauch der Wechselfähigkeit im großen Maßstabe nicht zu konstatiren ist, so muß es doch beklagt werden, daß die Form der Wechselschuld, welche der Regel nach der ländlichen Bevölkerung ganz fremd bleiben sollte, eine in unseren Bauernschaften vielfach benutzte und gang und gäbe geworden ist. — Der vielfache Verkehr mit kaufmännischen Kreisen und Vorschußbanken hat dem Bauer die Scheu vor der Wechselunterschrift genommen und verleitet ihn vielfach zu leichtfertiger Hergabe derselben.

Die Auffindung einer restriktiven Form, welche, ohne die Wechselfähigkeit an sich aufzuheben, gleichwohl der gedankenlosen Ausstellung von Wechseln vorbeugte, wäre dringend zu wünschen.

Am sichersten wird meiner Ansicht nach übrigens der Landmann von der Gefahr leichtfertiger Kreditnahme und wucherischer Ausbeutung durch die Errichtung ländlicher Darlehnskassen nach Raiffeisenschem System und durch den genossenschaftlichen Bezug seiner wirthschaftlichen Bedürfnisse an Futter- und Düngemitteln befreit, welche letzteren er gegenwärtig meist ohne jede Gehaltsgarantie von kleinen städtischen Kaufleuten auf dreimonatlichen Kredit entnimmt.

ad 2. Viehwucher betreffend.

Die wucherischen Formen des Viehverleihungsgeschäfts, des Einstellviehs u. s. w. sind hier im allgemeinen unbekannt, da der Bauer sein Vieh selbst aufzuziehen oder von seinesgleichen zu kaufen pflegt.

Ein Uebelstand ist freilich in dem allgemein üblichen Ankauf von Läuferschweinen aus den Händen gewerbsmäßiger Schweinetreiber zu erblicken, welche den Arbeitern und Kleinwirthen die Thiere auf sechsmonatlichen Kredit für meist sehr hohe Preise überlassen und beim Einkassiren des Geldes wenig glimpflich verfahren.

ad 3. Landwucher und Landhunger betreffend.

Die Lust, Land zu erwerben und mit Preisen zu bezahlen oder zu erpachten, welche zu dem Werthe in keinem Verhältnisse stehen, scheint

zwar etwas nachzulassen, ist aber noch immer vorhanden. Bei der Verpachtung von Gemeinde-, Pfarr- und Schulländereien werden hohe Pachtpreise selbst von solchen Landwirthen bezahlt, welche den eignen Besitz noch keineswegs genügend nutzen und denselben in sehr magerem Kulturstand halten. Unterstützt wird der Antrieb zur Abgabe hoher Pachtgebote häufig durch die Auflegung von Freibier in den Wirthshäusern während der Pachttermine, wie dies bei Obst-, Schänken- und Backhausverpachtungen leider ziemlich allgemein üblich ist.

ad 4. Waarenwucher betreffend.

Die lange Kreditirung käuflicher Wirthschaftsbedürfnisse — namentlich des sogenannten künstlichen Düngers — ist sehr zu beklagen; ein spezieller Uebelstand in unseren Dorfgemeinden aber ist es, daß die Schnaps- und Schankwirthe meist die Kreditgeber der arbeitenden Bevölkerung sind. — Welches Elend dadurch in die Familien getragen wird und in welchem Maße durch die Kreditirung der Trinkschulden der Völlerei und Trunksucht Vorschub geleistet wird, ist kaum zu sagen.

ad 5. Vereinigung verschiedener Wucherformen betreffend.

Daß sich ein bäuerlicher Wirth gänzlich in die Hände eines wucherischen Menschen begiebt und seine ganze Geschäftsführung demselben überläßt, das kommt in den wohlhabenderen Gegenden des Bezirkes wohl nur selten vor. Es giebt natürlich auch hier nothleidende Wirthschaften, in denen die Kommissionäre kleiner Städte dauernd aus- und eingehen, doch ist dies meistens nur da der Fall, wo liederliche, unwirthschaftliche Personen an der Spitze des Haushalts stehen, denen sich durch eigenes Verschulden ein solider Kredit verschließt.

ad 6. Ursachen des Wuchers betreffend.

Wie ich bereits oben erwähnte, trägt in den meisten Fällen ungenügende Wirthschaftsführung, hie und da wohl auch persönliches Mißgeschick und Unglück die Schuld an wucherischer Ausbeutung; doch will ich nicht bestreiten, daß mancher Wirth auch dem Mangel an soliden, seinen Verhältnissen angepaßten Kreditinstituten, sowie leichtfertiger Bürgschaftsleistung und endlich dem Unterlassen einer Versicherung gegen Hagel zum Opfer fällt.

ad 7. Das Gesetz vom 24. Mai 1880, die Bestrafung des Wuchers betreffend,

ist von jedem Wohldenkenden mit Befriedigung begrüßt wor den und hat offenbar das öffentliche Gewissen in beachtenswerther Weise geschärft.

Jedenfalls ist der Schamlosigkeit, mit der sich der Geld- und Zinswucher an die Oeffentlichkeit wagte und sich breit machte, ein Riegel vorgeschoben.

Inwieweit eine Ausdehnung strafgesetzlicher und sonstiger Bestimmungen auf die durch jenes Gesetz nicht betroffenen wucherischen Geschäfte wünschenswerth und möglich ist, wird aus den Formen und dem Umfange ersichtlich sein, die der Wucher in andern, wirthschaftlich schwächer situirten Gegenden Deutschlands angenommen hat.

Das Mitglied des Landes-Oekonomie-Kollegiums Knauer-Gröbers äußert sich über die Wucherfrage in der Provinz Sachsen wie folgt:

Der Wucher tritt auch in den besten Gegenden der Provinz Sachsen auf dem Lande auf, zum Theil als Zinsenwucher durch Verleitung der Bauern zum Wechselschreiben, zum Theil als Landwucher beim Güterausschlachten und zum Theil durch den Hausirhandel, beim Verkauf der Schweine und Bekleidungsgegenstände an arme Leute auf Kredit.

In ersterer Beziehung sind Fälle der haarsträubendsten Art bekannt, z. B.: Der einzige Sohn eines gut situirten Bauers ererbte sein väterliches Gut von 240 Morgen bestem Rübenboden, im vollen Werthe von 800 Mark pro Morgen, also im Werthe mit Inventar von rund 200 000 Mark. Darauf lasteten Hypothekenschulden 30 000 Mark und für die einzige Tochter wurden als deren Erbtheil 30 000 Mark und für den Vater ein Altentheil eingetragen. Es blieb dem jungen Manne also ein freies Vermögen von 140 000 Mark. Derselbe übernahm das Gut mit dem 24. Jahre seines Lebens und war 2 Jahr später bankerott und zwar auf folgende Weise:

Er war persönlich nicht dumm, jedoch mit unzuverlässigem Charakter begabt, bildete sich ein, ein gelehrter Landwirth zu sein, weil er 1 Jahr auf einer Ackerbauschule gewesen war. Er schaffte in Folge dessen den alten Rindviehstand ab und kaufte holländer Vieh vom Juden und zwar auf Kredit gegen Wechsel. Dann schaffte er die dänischen Pferde ab, kaufte sich Percheron-Pferde und zwar wieder vom Pferdejuden auf Kredit gegen Wechsel; dann wurde das todte Inventar abgeschafft und durch neues ersetzt, dazu wurde eine Dampfdreschmaschine gekauft und zwar auf Kredit. Dann wurde im Orte von Gutausschlächtern (Juden) ein Bauerngut zerschlagen; den unverkäuflichen Rest der Aecker kaufte der genannte junge Mann auf Kredit und zwar gegen doppelte Sicherheit, erstens gegen Wechsel und außerdem gegen Bestellung einer ersten Hypothek. Als nun die Wechsel aus allen diesen Geschäften fällig wurden, konnten sie wenigstens zum Theil nicht eingelöst werden, sie wurden in Folge dessen unter Zuschlag von Wucherzinsen prolongirt, und diese Zinsen und Zinseszinsen sind so angewachsen, daß nach zwei Jahren der Kredit, selbst der Wechselkredit, vollständig erschöpft war und das Gut verkauft werden mußte. Trotzdem nun der junge Mann für das auf 300 Morgen gewachsene Gut 300 000 Mark erlöste, so blieben ihm dennoch nur noch 30 000 Mark, es waren also von seinem ursprünglichen Vermögen von 140 000 Mark 110 000 Mark in zwei Jahren verloren. Der Vater ließ, um den völligen Bankerott zu verhindern und ein neues Etablissement zu ermöglichen, seinen Altentheil löschen, ebenso die Schwester ihre 30 000 Mark, welche bei einem Neuerwerb wieder eingetragen werden sollten. Der junge Mann kaufte nun wieder ein Gut oder vielmehr er tauschte von dem Abnehmer seines Gutes ein kleines Gut ein unter Zuhilfenahme des Vermögens seiner Schwester, kam dadurch wieder in die Hände der Wucherer und ist in Folge

dessen in einigen Jahren vollständig verarmt, die Schwester hat alles verloren und der alte Vater hat diesen vollständigen Ruin noch erlebt.

Der Rechtsnachfolger konnte des hohen Preises wegen auch nicht bestehen, er verkaufte nach zwei Jahren an jüdische Güterausschlächter und übernahm dabei die Bedingung, daß beim Einzelverkauf der Grundstücke eine bestimmte Summe herauskäme; diese kam nun nicht heraus, denn sie war von den Erwerbern viel zu hoch normirt, und so verlor dieser auch noch über 10 000 Mark.

Das vorangeführte Beispiel beweist, daß nur der Wechselkredit die Familie ruinirt hat, und daß die riesigen Wucherzinsen nur auf Grund der Wechselfähigkeit des erwähnten Bauers entstanden sind.

Auch geht daraus hervor, daß die jüdischen Güterausschlächter sich solche Kaufbedingungen zusichern, die der Verkäufer nicht erfüllen kann, dieser also auf erlaubte Weise betrogen wird.

Diese letztere Behauptung wird noch durch folgendes Beispiel bestätigt:

In einem Orte verkaufte ein Bauer sein Gut von 65 Morgen zu dem enormen Preise von 60 000 Mark; da er bei der Unterhandlung behauptet hatte, der Morgen Land würde mit 1000 Mark verwerthet werden, so schrieben die Juden diese Versicherung als Bedingung in den Kaufkontrakt, und da dieser Erlös unmöglich war (die Juden hatten ja nun an der hohen Verwerthung der Aecker kein Interesse mehr), so mußte der Bauer 9000 Mark für diese Verpflichtung vom Kaufgelde schwinden lassen.

Die gewerbsmäßige Güterausschlachtung müßte also unter allen Umständen verboten oder so erschwert werden, daß die Bauern am Güterwucher nicht solche Summen verlieren könnten, wie sie hier nachgewiesen sind.

Bei einem Parzellirungs-Verkauf eines Bauernhofes wurde ein kleines Wohnhaus mit einem Morgen Ackerland von den Juden meistbietend unter der Bedingung verkauft, daß 600 Mark angezahlt werden müßten. Der Rest des Kaufgeldes solle bei pünktlicher Zinszahlung auf 10 Jahr unkündbar stehen bleiben. Das Häuschen wurde unter dieser Bedingung auf 2400 Mark hinauf geboten und dafür von einem Tagelöhner erstanden. Das erste Mal zahlte der Erwerber seine Zinsen pünktlich am Zinszahlungstage, wobei ihm der Jude sagte, es sei ja nicht so ängstlich, daß die Zinsen pünktlich an dem Tage gezahlt werden müßten, das sei nur so der Ordnung wegen geschrieben. Der Häusler wollte also am nächsten Male seine Zinsen vier Wochen nach dem Fälligkeitstage bezahlen, wurde aber wenige Tage vorher durch eine Kündigung wegen nichtpünktlicher Zinszahlung überrascht. Das Haus wurde von neuem zwangsweise verkauft, der erste Erwerber verlor seine 600 Mark und ist verarmt von dannen gezogen: das ist Hauswucher! —

Der Hausirhandel liefert die Handhabe zu einem ganz bedenklichen Wucher, der in den guten Gegenden der Provinz Sachsen die Kleinbauern (Kossäthen) und Tagelöhner stark belastet. Dies tritt zu Tage erstens bei dem Ankauf junger Schweine.

Der Schweinetreiber bietet seine kleinen Thiere den armen Leuten zu sehr hohen Preisen, aber unter der anscheinenden Vergünstigung an, daß die Leute die Thiere nicht sogleich zu bezahlen brauchen, sie müssen nur pro Haupt 1 oder 2 Mark anzahlen und unterschreiben einen Zettel, worauf geschrieben steht, daß sie nach der Ernte den Preis und die Zinsen bezahlen werden, widrigenfalls der Schweinetreiber berechtigt ist, die Schweine zurückzunehmen. Nun kommt der Mann zu einer Zeit ins Dorf, wo er sicher annimmt, daß die kleinen Leute kein Geld haben, und nun geht die Erpressung los, und da häufig die Leute trotz aller Bemühungen das Geld nicht aufbringen können, so haben wir so manches Paar Schweine vom Händler wieder zurücknehmen sehen, welche nun 4—5 Monate älter geworden sind und die Pflege und das Futter seitens der armen Leute genossen haben und 3—4 mal so viel werth sind, als beim Ankauf: das ist Thierwucher!

Die zweite Abart des Wuchers durch den Hausirhandel ist der Verkauf von Kleidungsstücken auf diesem Wege an die ärmeren Leute. Die Hausirhändler belästigen diese Bevölkerung in ihren Wohnräumen, sind zudringlich und offeriren ihre durch bunte Farben verlockenden schlechten Waaren auf Kredit. Die Frauen können der Verlockung, die bunten Sachen zu besitzen, nicht widerstehen und fallen so den Wucherern in die Hände. Weil ja die Sachen ohne Bezahlung hergegeben werden, so kann über den Preis nicht gehandelt werden, der dann immer mindestens 50 Prozent zu hoch ist. Nach Ablauf der dreimonatlichen Kreditfrist kommt der Mann wieder und da die arme Frau die geborgte Summe nicht voll bezahlen kann, so schwatzt der Wucherer ihr neue Sachen auf und sie verfällt von neuem dem Kleiderwucher und muß somit ihre schlechten Schnittwaaren fast doppelt so theuer bezahlen, wie andere Leute, welche gegen baar in den Läden gute, preiswerthe Sachen kaufen.

Also fort mit dem Hausirhandel, damit würde ein böses Stück Wucher von dem platten Lande verschwinden.

XVII.

Der Wucher auf dem Lande in Thüringen.

Von Dr. Franz in Weimar.

Unter „Thüringen“ ist gewöhnlich der ganze Komplex der mitteldeutschen Staaten verstanden, welcher nach Nord, Ost und Südost vom Königreich und der Provinz Sachsen, nach Süden von Bayern und westlich von ehemals hessischen Gebietstheilen eingeschlossen ist. Das von Osten in dieses Ländergebiet hineinreichende „Voigt- und Osterland“ wird wohl gelegentlich auch Ostthüringen genannt und soll der Kürze halber auch hier so bezeichnet werden. Uebrigens gehört auch der südwestliche Theil der Provinz Sachsen zu dem geschichtlichen Thüringen. Für die nachfolgende Beschreibung ist es fast ohne Einfluß, ob man sie auf dieses letzterwähnte Gebiet mit anwenden will oder nicht, da die Wucherzustände hier nicht sehr verschieden sind von denjenigen der angrenzenden mittelstaatlichen Gebiete.

Um über das Wucherwesen im gesammten Thüringen, dem aus Gründen der Staatszugehörigkeit noch die jenseits des Werraflusses gelegenen sachsen-meiningenschen und sachsen-weimarischen Theile der Rhön, sowie auch die territorialverwandten bayrischen und preußischen Gebietstheile anzuschließen sind, ein Bild zu entwerfen, muß man füglich drei geographische Gruppen, die auch zugleich wesentliche wirthschaftliche Verschiedenheiten darbieten, unterscheiden:

A. Das westliche Thüringen mit den erwähnten Gebieten der Rhön.

B. Mittelthüringen: das Herzogthum Sachsen-Gotha, den weimarischen Kreis des Großherzogthums, die östlichen Gebiete Sachsen-Meiningens, die beiden Schwarzburg und den altenburger Westkreis umfassend. Dieses könnte nun wieder in das südliche und nördliche Mittelthüringen getheilt werden; ersteres vorzüglich das ärmere Waldgebiet, letzteres, an die Provinz Sachsen grenzend, das wohlhabendere Wellen- und Flachland.

C. Ostthüringen.

Hinsichtlich der Gebiete B und C kann im großen und ganzen sogleich vorweg bemerkt werden, daß ein Wucherwesen in jenem markverzeh-

renden Sinne, gegen welches alles menschliche Gefühl sich auflehnt, und welches vorzüglich in dem System schlauer Bestrickung seine Schwerpunkte hat, nicht bekannt ist, wiewohl wucherische Vorkommnisse in den verschiedensten Formen ja auch hier zu beklagen sind, wie der Wuchergeist einzelner ja wohl überall bereit ist, Noth und Armuth anderer auszubeuten.

So findet denn auch der Wucher in den südlichen, zum Theil recht armen Gebirgstheilen Mittel- und Ostthüringens auch wieder mehr Nahrung als in den nördlichen Lagen. Aber selbst dort in jenen Gebirgslagen Mittelthüringens kommen die gemeingefährlichen Wucherformen wie Viehwucher und Landwucher kaum oder doch nur in sporadischer Weise vor, wenn man nicht zum Landwucher auch die gemeine Güterzerschlagung rechnen will, bei der man sich begnügt, Güter zu kaufen oder über ein gesundes Maß hinaus zu beleihen um dann dieselben an sich zu ziehen und in Parzellen zu verkaufen. Aber gerade die Güterzerschlagung kommt hier mehr in dem nördlichen Gebiete vor, wo die Qualität des Bodens, Wohlhabenheit und Verkehrslage mehr Reiz zum Landerwerb bieten.

Gerade unter diesem Uebel der gemeinen Güterschlächterei leidet, nach den bei der landwirthschaftlichen Zentralstelle zu Weimar einlaufenden Jahresberichten landwirthschaftlicher Vereine zu urtheilen, Ostthüringen am meisten, und zwar besonders in denjenigen Theilen, welche sonst dem Wucherwesen am wenigsten unterworfen sind; das ist im Gebiete der bisher noch in Gebundenheit erhaltenen Güter. Zum mindesten trifft das für diese Gebiete im weimarischen Lande zu, woselbst die Gebundenheit sich mehr auf den Brauch der Vererbung als auf den Zwang der Erhaltung stützt.

Im übrigen jedoch geben die Verhältnisse dieser Gebiete, wie bemerkt, zum Glück nicht genug Anlaß ein Kapitel über ihre Wucherverhältnisse zu schreiben. Was hier an wucherischen Vorkommnissen sich darbietet, ist gewiß nicht mehr und nicht anderes, als was sich in den wucherreinsten Gegenden Deutschlands bei ähnlicher Wohlhabenheit oder bezw. Armuth wird feststellen lassen. Nur ein kleines Gebiet des hohen Thüringerwaldes macht davon insoweit Ausnahmen, als die zahlreich in Hausindustrien beschäftigten Leute, an und für sich schon eine sehr arme Existenz fristend, oftmals von den „Verlegern“ durch das sogenannte Trucksystem und ähnliche Maßnahmen hart bedrückt werden. Es wird das namentlich von Gebieten des meininger Oberlandes und am meisten gegenüber den Griffelmachern und ähnlichen Arbeitsamen beklagt. Aber auch diese Vorkommnisse sind nichts anderes, als was überall beklagt wird, wo unter so schon sehr armen Verhältnissen derartigen Hausindustrien durch kleine Verleger ihr Absatz vermittelt wird. Der Lauf der Dinge ist in allen diesen Verhältnissen gewissermaßen ein gesetzmäßiger und daher überall der gleiche. Kleine Kaufleute nehmen Verlegerschaften an. Nichts ist da natürlicher, als daß diejenigen, welche das Produkt ihres Fleißes an dieselben abliefern oder verkaufen, auch wieder Waaren von ihnen nehmen. Soweit ist das ebenso unschuldig wie natürlich. Nicht immer widersteht aber dann die gewinnsüchtige Menschennatur der Versuchung, aus der Abhängigkeit der Leute noch besondere Vortheile zu ziehen, und hat der Löwe Blut geleckt, so

kommt erst der Appetit. Zunächst besteht der besondere Vortheil in einer Minderwerthigkeit der Waaren. Später folgen wohl auch Verschuldungen entweder gegen Wucherzins oder mindestens um den Preis einer noch größeren Abhängigkeit, die dann wieder in der schlechten Bezahlung der Arbeit ihren Ausdruck findet.

Es gehören diese Vorkommnisse zu den beklagenswerthesten im ganzen Buch vom Wucherthum; doch es muß hier ausdrücklich wiederholt werden, daß in dem geographischen Gebiete unserer Betrachtung dies nur einzelne, auf wenige Waldorte lokalisirte Industrien betrifft.

Ganz anders liegen nun die Verhältnisse in dem geographischen Gebiete A, dem westlichen Thüringen und der Rhön, umfassend sachsen-weimarische, sachsen-meiningensche, bayrische und ehemals hessische Ländertheile.

Hier bestand und besteht zum Theile noch ein an vielseitigen Formen reiches Wucherwesen von einer Brutalität des Auftretens, von einer Gemeinheit seiner Art und Schlauheit seiner Operationen, die sich wohl mit dem Verabscheuungswerthesten, was in den schlimmsten Gegenden darin geleistet, schon hätte messen können. Doch gleich hier soll es gesagt sein, daß seit einer kurzen Reihe von Jahren darin vieles besser geworden ist. Auf die recht interessanten Ursachen dieses Wandels wird zurückzukommen sein.

Der Wucher übt sich hier fast ausschließlich am Bauern. Er bedient sich, mit unglaublicher Zudringlichkeit und unter dem Schein des Wohlwollens an die Leute herantretend, zunächst gewöhnlich der unschuldigsten Handelsanknüpfungen, um dann seine Opfer nicht wieder loszulassen. Am besten kann die Art der „Geschäfte“ gekennzeichnet werden durch Anführung einiger typischen Vorkommnisse, natürlich mit Verschweigung der Namen.

Zu den unschuldigsten Geschäften gehörte noch bis vor kurzem die Methode, für ein in irgend einer Form gegebenes Darlehen auf den Wechsel oder den Handschein sogleich eine größere Summe zu schreiben (Vorwegabzug). Diese Wucherform kam ohnedem bis zur Wiedereinführung den Wucher beschränkender Gesetze überall vor, sogar in den solidesten Verhältnissen. Es war die einfache, wenn auch abscheuliche Bezahlung für die „Gefälligkeit“, oft auch — schon etwas milder zu beurtheilen — für ungewöhnlich größeres Risiko. Leute, die das machten, gab es überall unter sonst solidesten Kapitalisten. Gottlob, das geht nun nicht mehr. Der Wucherer von Profession kommt aber darob nicht in Verlegenheit; zum wenigsten nicht immer. Hat er einen erst am Schnürchen, so werden diese Geschäfte und ähnliche jetzt im mündlichen Verfahren gemacht.

Auch gemeine Wechsel- und Urkundenfälschung gehören noch zu den minder gefährlichen Geschäften, schon deshalb, weil sie wegen der enormen Gefahr doch im ganzen seltener sind. Gleichwohl sind in den letzten Jahren verschiedene Verurtheilungen — wir sprechen hier nur von unserem Territorium A — wegen solcher Vergehen erfolgt. Dann sind dieselben als allzugrober, plumper Betrug aber auch minder gemeingefährlich überhaupt. Von wirklich allgemeiner Gefahr ist nur die feinere Arbeit, die auch im allgemeinen mehr abwirft.

Eine Art Uebergang zu schon feinerer Arbeit würde etwa der folgende Fall machen, wenn er gerichtlich aufgeklärt wäre.

Ein ausgemachter Wucherer ist im Besitz eines Wechsels vom Bauern. Der Bauer bezahlt — nach seiner späteren gerichtlichen Aussage — pünktlich am Verfalltag. Der Handelsmann aber meint — so giebt der Bauer weiter vor Gericht an —: „brauchst den Wechsel nicht mit nach Hause zu nehmen; wenn er Deiner Frau zu Gesicht kommt, kriegst De Spektakel, ich will en verbrennen." Dabei hat er ihn klein zusammengefaltet in die Westentasche gesteckt. Als späterhin der Bauer sich weigert einen zerknitterten Wechsel zu bezahlen, kommt der Fall zur Gerichtsverhandlung und der Bauer — bezahlt natürlich.

Ist die Aussage des Bauern richtig, nun so könnte man ja auch hier noch sagen: es geschieht Dir Recht; für solche Dummheit muß Strafe sein. Sehr hart erscheint aber doch dieses im Grund nicht ungerechte Urtheil schon, wenn man sich erinnert, daß in notorisch armen, bis dahin vom größeren Verkehr nicht berührten Gebirgsgegenden es überhaupt gar viele giebt, welche die Bedeutung der Namensunterschrift nicht kennen, geschweige denn die des Wechsels, und wenn man ferner erwägt, daß solche Abmachungen gar häufig in der Dorfschenke ihren Verlauf haben.

Die wirklich feine Arbeit nimmt gewöhnlich bei den Viehhändeln ihren Ausgangspunkt. Da erfolgt in der Regel die erste unbedeutende Verschuldung. Unter irgend einer Form bringt der Handelsmann eine Geis, eine Kuh oder einen Ochsen am Strick herbeigeführt, immer ungerufen, und weiß das Vieh dem Manne „aufzuschmusen". Wenn es nicht anders geht, so läßt er es unverkauft im Stalle stehen, genau wissend, daß der Mann, wenn er das Thier erst 8—10 Tage gefüttert und vielleicht gemolken hat, dann zum Kauf geneigter ist, besonders wenn er nur wenig baares Geld dazu braucht. Geringsten Falles ist aber das Thier — sei es z. B. ein heranwachsendes Kalb oder „Stierchen" — so lange umsonst gefüttert, als es bei dem Bauern steht. Entschließt aber letzterer sich, es zu behalten oder einen Tausch darauf einzugehen, und es bleibt dabei ein Rest, so folgt natürlich „ein Wechselchen" oder besser seit neuerer Zeit „ein Handschein". Das Schuldverhältniß weiß aber der Handelsmann mit solcher wohlwollenden Liebenswürdigkeit und schmeichelnden Herzensgüte anzubieten, daß der Bauer ihm womöglich noch die Hände küßt. Von dem Augenblick ab ist aber der Bauer des Händlers Sklave. Der Händler besucht jetzt den Bauern öfters. Neue Tauschhändel vermehren die Schuld. Dabei stellt jener unter den zahlreichsten Vorwänden vorübergehend Vieh ein, das natürlich aus „Gefälligkeit" gefüttert wird, nimmt sich ein Bündel Heu oder Stroh, Korn, Eier, kurz was die Wirthschaft bietet, mit hinweg und weiß schließlich mit Sicherheit den Zahltermin so zu stellen, daß zu der Zeit der Bauer kein Geld hat. Jetzt ist er wieder der Wohlthäter. Da fängt nun das eigentliche Geschäft erst an und endet — man denkt wohl, recht bald mit dem Ruin des Bauern, mit Subhastation und dergleichen? — oh! ihr Harmlosen! Nein: das Melken beginnt jetzt! und der arme Mann wird sorgfältig recht lange am Leben erhalten. Nicht geschlachtet wird er; er wird langsam und herzlos

zu Tode gemolken und zuletzt, ganz zuletzt giebt man ihm den Todesstoß; vielleicht auch nicht, wenn seine Verhältnisse so sind, daß es vortheilhafter erscheint, ihn überhaupt auf ungemessene Zeit leben zu lassen. Denn es kann leicht vortheilhafter sein, eine Familie zeitlebens mit ihrem Vermögen für sich arbeiten zu lassen, als das Vermögen an sich zu bringen. Ueber Sein und Nichtsein verfügt der Handelsmann. Und was ist's, was den Bauer noch an ihn fesselt, der ihn doch vielleicht noch von sich werfen, sich anders helfen könnte? Es ist die Furcht vor der Oeffentlichkeit, die Furcht, vor Gericht stehen zu müssen, und nur zuletzt noch die Furcht vor dem Todesstoß.

Zur weiteren Illustration des Gesagten folgende Fälle:

1) Ein Bauer in W. bei G. mit einem schönen Besitzthum wird die vielen Jahre von einem der gefährlichsten Handelsleute des Hauptnestes G. dermaßen abgemolken, daß er nur noch zwei „Gäul" und eine Geis an lebendem Inventar besitzt. In diesem elenden Stadium nimmt die Vorschußkasse zu G. (eigentlich ganz nach Raiffeisens Grundsätzen arbeitend) sich des Mannes an und bietet alles auf „ihn zu halten". Der Handelsmann wird natürlich sofort prompt abgefunden. Inzwischen kommen die zwei Söhne des Mannes heran und heute stehen 14 Haupt wohlgenährtes Rindvieh in seinem Stalle.

2) In ganz ähnlichem Falle ist ein zweiter Bauer in W. mit 20 Stück Rindvieh, der nach Aussage aller Orts- und Sachverständigen ohne die Wuchermelkerei deren 40 Stück halten könnte. Der Wucherer ist derselbe, der in dem vorher mitgetheilten Fall wegen des Wechsels betheiligt ist.

3) Ein Fall, der beweist, mit welcher Kühnheit auf die Furcht der Leute Rechnung gemacht wird. Der Handelsmann bringt dem Bauer eine Geis unter Garantie, daß sie trächtig sei, jedoch bestimmt wissend, daß sie gar nicht befruchtet sein kann. Nun dieser Fall hat, da der Mann das Herz faßte (unter Assistenz der Vorschußkasse sich vom Händler freimachend) zu klagen, einmal damit geendigt, daß der Handelsmann zu 13 Wochen Gefängniß verurtheilt wurde.

4) So ward in L. ein solcher Wucherer zu 3 Tagen Gefängniß verurtheilt, und wie ging das zu? Der Handelsmann C. hat einen Bauer „klein gemacht" und schickt sich an, dasselbe Kunststück nun auch an dem Schwiegervater zu vollbringen. Eines Tages kommt er, wie oftmals, auf den Hof und nimmt sich eine Menge Naturalien mit hinweg. Die Frau — Frauen sind überhaupt dieser Gesellschaft gegenüber entschlossener — erhebt lebhaften Einspruch; sie habe von ihrem Manne, der abwesend, keine Erlaubniß soviel dieser Sachen fortzugeben. Gleichwohl werden Heu und andere Dinge mitgenommen: das würde er schon mit dem Mann ausmachen. Der Mann nahm aber, durch die Kenntniß neuerer Verfahrungsarten bei Gericht ermuthigt, die Sache doch schief, klagte und das Gericht erkannte auf Diebstahl.

Dies Beispiel ist nur eine kleine Illustration zu dem „Melksystem" welches zahlreiche Formen besitzt und im gefährlichsten Theil auf der

Nöthigung zu neuen „Geschäften“ und „Händeln“ beruht. Es bezeichnet auch zugleich die unglaubliche Unverfrorenheit der Handelsleute.

5) Ein anderer Fall zeigt, wie viel den gewerbmäßigen Wucherern an einer ersten Anknüpfung gelegen ist: der Rentier H. in G., ein allgemein hoch geachteter Mann, hatte bei einzelnen Bauern von alter Zeit her zu sehr niedrigem Zinsfuß Hypotheken stehen und ließ sich durch keinerlei Wechsel und Umstände bestimmen den Zinsfuß zu erhöhen. Auch diese Bauern hat sich der Handelsmann P. (oder S.?) zu seinen Opfern auserfehen. Er bietet jenem alten Herrn, freilich wesentlich ohne Erfolg, hohe Summen für Ueberlassung der kleinen Hypotheken, mit bedeutendem Gewinn. Und warum? nun das zeigte sich. Eine der Hypotheken ist ihm gelungen für sich locker zu machen, durch besondere Umstände. Der betreffende Bauer war nach drei Jahren ruinirt.

6) Ein Handschein, von einem Kuhhandel her, lautet dahin, daß wenn nicht an dem und dem Tag die ganze Schuld von 300 Mark bezahlt ist, von jenem Tage ab eine besondere Entschädigung von so und so viel Pfennigen für die Mark und den Tag von der ganzen Summe zu zahlen ist. Der Mann kommt pünktlich und zahlt. Er wird aber von dem Handelsmann mit liebenswürdigster Beredsamkeit beschmust, sich aus seinem Ladengeschäft allerhand mitzunehmen. Der Bauer weigerte sich erst, weil er kein Geld mehr bei sich hat; das wird ihm in menschenfreundlichster Weise ausgeredet. Der Mann nimmt für 6 Mark Waare, was — natürlich in geeigneter Form — in die Quittung eingeflochten wird. Der Mann denkt nicht mehr an die Geschichte; aber siehe da, nach vielen Monaten bekommt er eine enorme Rechnung über so viel Pfennige als sich seit dem Tage mit 300 Mark multipliziren. Der Mann muß schön berappen.

Hier ist nun darauf zurückzukommen, daß, obwohl dergleichen Geschäfte noch immer auch heute gemacht werden, ja fast alle die angeführten Beispiele aus der Neuzeit sind, doch ein fühlbarer Wandel insofern eingetreten ist, als sie nicht mehr mit der unglaublichen Dreistigkeit wie früher ans Licht der Sonne treten und wohl im ganzen nach dem Urtheil Einheimischer nicht mehr in derselben Häufigkeit wie früher vorkommen. Freilich behaupten tiefere Kenner, daß die Geschäfte jetzt mit noch mehr Schlauheit gemacht würden. Aber ganz ohne Ausnahme geben alle eine fühlbare Abnahme dieses Wucherwesens — und das ist das Lehrreiche und Werthvolle an der Sache — zu, seit dem Eintritt einiger neuerer Gestaltungen im öffentlichen Leben.

In erster Reihe gilt als ganz unbestritten und unbestreitbar, daß die Wiedereinführung den Wucher erschwerender Gesetze von ganz bedeutender Wirkung gewesen. Wohl suche man diese Gesetze durch schlaue Winkelzüge, durch mündliche Abmachungen an Stelle der schriftlichen und in Rechnung auf die Furcht und Unerfahrenheit der Bauern zu umgehen; versuche auch wohl ganz neue Formen. Allein als die Hauptsache wird der moralische Einfluß der Gesetze, die öffentliche Brandmarkung früher straflos gebliebener Handlungen, die schon stillschweigend in dem Gesetze liegt, angesehen. Das Bewußtsein und der Muth der Bauern dem Wucherer gegenüber wird gehoben, wenn man erst einmal gesehen hat, daß

offenkundige Prellereien, die wegen ihrer Schlauheit und wegen Mangels an genügenden Handhaben früher unbestraft blieben, jetzt in vielen Fällen schwere Strafen zur Folge gehabt.

Nicht am wenigsten trägt zu diesem hocherfreulichen Resultate bei — mindestens ist das die allgemeine Stimme —, daß in der neueren Zeit in dieser Richtung auch ein anderer Geist selbst über die Gerichte gekommen scheine; die Richter, früher in das Bewußtsein der Machtlosigkeit des Gesetzes eingewöhnt, träten jetzt mit einer die öffentliche Wuchermoral auf das wohlthätigste berührenden Schärfe gegen den Wucher auf, wo immer sich Gelegenheit biete.

Es mag dahin gestellt sein, ob dieses Resultat auch, wie hiermit blos referirend mitgetheilt wird, mit der „jüngeren Generation" von Richtern — wie die Leute annehmen — zusammenhängt, oder ausschließlich auf die besseren Handhaben sich zurückführt: die Thatsache an sich ist jedenfalls allgemein gefühlt und von wohlthätigstem Einfluß.

Als ein letztes Beispiel möge hier noch ein Fall wucherische Zudringlichkeit im Viehhandel mitgetheilt sein, eine Geschichte, welche in geradezu ergötzlicher Weise darthut, daß die Bauern unter diesen neueren Verhältnissen anfangen „hell" zu werden, d. h. seitdem sie nicht mehr so große Furcht des Unterliegens vor Gericht haben.

Dem Gastwirth K. in G., einem sehr wohlsituirten Manne mit starker Oekonomie, in allgemeinster Achtung stehend, wird eines Tages von einer Arbeitsfrau eine Kuh zugeführt, welche von der Frau als herrenlos herumlaufend aufgefangen worden war. Herr K. läßt geschehen, daß die Kuh eingestellt wird, und läßt sie füttern. Nach etlichen Tagen stellt sich ein Handelsmann ein und reklamirt die Kuh; sucht zugleich sie an Herrn K. zu verkaufen. Als er aber hört, daß er für den Tag 1 Mark Futter- und Pflegekosten zahlen soll, schiebt er einen auswärtigen Bauersmann vor, die Kuh gehöre diesem, der habe sie gekauft und werde sie holen und das Futtergeld in Ordnung bringen. K. läßt sich jedoch darauf nicht ein und bedeutet jenem, daß vom Abend des Tages ab für den Tag 2 Mark entrichtet werden müßten, wobei der angebrochene Tag für voll gerechnet werde, dazu noch ein Trinkgeld für die Stallmagd. „Gott der Gerechte, Herr K., haben Sie doch auch den Nutzen von der Kuh, haben sie gemolken." Darauf K.: „Gewiß habe ich sie melken lassen, aber auf das Stallpflaster, nicht in meinen Eimer, und dafür ist das Trinkgeld für meine Magd." — Kurz und gut, der Händler muß sehen, daß ihm hier die Kuh nicht umsonst gefüttert wird und sonst kein Geschäftchen zu machen ist, und dieselbe anderen Tages abführen und bezahlen. Wie war aber die Kuh dazu gekommen, herrenlos herumzulaufen? Nun das war ersten Theils die alte Geschichte: der Händler hatte den oben erwähnten Bauern bereits von früher her an der Longe und hatte ihm eben diese Kuh ungerufen zum Kauf oder Tausch auf den Hof gebracht, jedenfalls aber, wenn das „Geschäft" nicht zu machen ist, um sie so lange von ihm füttern zu lassen, bis er wo anders ein Geschäft damit zu machen weiß, nebenbei vielleicht noch Entschädigung für Milch zu verlangen und ganz zuverlässig dem Bauer auch das Risiko für das Leben der Kuh aufzubürden. Der Bauer

aber ist gerade nicht zu Hause; seine Frau weigert sich die Kuh aufzunehmen, während jedoch der Händler seiner Stärke bewußt trotzdem die Kuh an die Krippe bindet und davon geht. Die Frau aber, nicht ängstlich, bindet die Kuh los und jagt sie aus dem Hof.

Das ist ein erfreulicher Vorfall, der vor 1880 kaum denkbar gewesen wäre.

Es darf übrigens durchaus nicht übersehen werden, daß noch andere Umstände ihren Antheil an der Verminderung des Wuchers haben.

Gar nicht zu unterschätzen ist dabei der Einfluß, welchen eine vor einer Reihe von Jahren aus einem dieser Gebiete heraus eingeleitete und allerdings mit großer Schärfe geführte Agitation gegen das Wucherwesen ausgeübt hat. Wie Referent aus eigener persönlicher Berührung mit Leuten aus allen betheiligten Lagern zu bestätigen weiß, hatte jene rücksichtslose öffentliche Behandlung der Frage auf die den Wucherern nahestehenden Kreise nicht minder wie auf die übrige Bevölkerung einen tiefen Eindruck hervorgebracht.

Das israelitische Element, welches in Mittel- und Ostthüringen fast gar nicht vorkommt, ist gerade in jener Bevölkerung ziemlich stark vertreten. Dabei muß aber hervorgehoben worden, daß man weit fehlgehen würde, alles, was dahin zählt, mit dem Wucherthum zu identifiziren. Dem Handel liegen ja wohl fast alle ob; auch sind dabei fast alle verhältnißmäßig gut situirte Leute, doch der Handel im festen Lokal wickelt sich bei den meisten in durchaus unangefochtenen bürgerlichen und Handelsformen ab; ja viele zählen zu den bestgeachteten Bürgern. Die zahlreichen Viehhändler machen ja wohl auch alle ihren Schlenker, wie er beim Hausirhandel mit Vieh — dieser unwirthschaftlichsten aller Geschäftsformen — stets zum Nachtheil der Bauern überall gemacht wird, und wobei es einfach heißt: „die Augen auf oder den Beutel". Doch jenes gefährliche Wucherthum, welches sich festsaugt und nicht mehr von den Opfern losläßt, liegt nur in den Händen weniger, welche dem schon gesünderen Theil der Bevölkerung als „gefährlich" bekannt sind und deren Thun von ihren besseren Glaubensgenossen zum mindesten nicht gebilligt wird. Auch ist hier einzuschalten, daß wohl auch einmal ein Nichtjude sich die Schliche angeeignet hat und dann nicht minder raffinirten Gebrauch von der Kunst macht wie jene. Die „gefährlichen" Handelsleute haben fast sammt und sonders ihren Sitz an wenigen Orten, und beherrschen von da aus ihre weiten Reviere. In den Händen von ganz wenigen dieser Leute winden sich heute noch ganze Dorfbevölkerungen, obgleich eine Reihe der gefährlichsten, nachdem sie einmal „gefaßt" und mit Gefängniß bestraft worden waren, aus dem Gebiete verzogen sind, theils wohl auch ihre Verbindungen „noch aus der Ferne her unterhalten".

Daß diese Wucherer nicht noch öfter gefaßt worden sind und gefaßt werden, erklären besteingeweihte Kenner aus der großen Schwierigkeit, den Bauern zum Beichten zu bewegen. Mit Wechseln wird bedeutend weniger, dagegen mehr mit Handschein gemacht. Die Formen mit wucherischen Provisionen und dergl. werden jetzt natürlich mehr vermieden wegen der Gefahr; aber der Handschein ist auch in Bezug auf Kündigung oder

Zahltermin so abgefaßt, daß der Bauer jeden Augenblick in die bitterste Verlegenheit gesetzt werden kann. Die Furcht vor plötzlicher Zahlungsaufforderung, die Furcht auch nur einmal als Zeuge — sei es in eigener oder in anderer Sache — vor Gericht stehen zu müssen, ja schon die Furcht dafür zu gelten, daß er mit den gefährlichen Leuten „hänge“, lehrt den Bauern Unglaubliches ertragen, und die Art und Weise, wie der wucherische Handelsmann ihn seine Macht fühlen läßt, erinnert oft an die berechnete Grausamkeit eines Shylok und verfehlt selten ihren Zweck, den Mann einzuschüchtern. Und wo das nicht hilft, oder nicht angebracht ist, da hilft eine ebenso raffinirte Menschenfreundlichkeit. Selbst in den krassesten Fällen, wo es sich einmal darum handelt, daß der Bauer klagen könnte, war er durch seine früher noch weit größere Furcht der Ungewißheit des Erfolgs besonders leicht zu bestimmen, sich „die Gäng' und Läuf'“ und die Unkosten zu ersparen und — recht schön „s' Mul zu halten“.

Wenn es nun, wie bereits bemerkt, in jüngerer Zeit in alle dem schon etwas besser geworden ist, so hat neben der schärferen Justiz und dem Einfluß der Oeffentlichkeit und der Belehrung gewiß auch die neuere Erschließung des Verkehrs in jenen Landestheilen ihren Antheil daran. Es wird nicht in Zweifel gestellt werden dürfen, daß insbesondere die Feldabahn in die von ihr berührte Umgebung neue Bewegungselemente und für die Entwickelung der Intelligenz neue Anregungen gebracht hat, welche wohlthätig auch nach dieser Richtung jetzt schon gewirkt haben. Um diesen Gedanken nur von seiner materiellsten Seite zu nehmen, so ist schon allein die Bewegung im Viehhandel unter diesem Einfluß eine weit freiere geworden; damit beginnt aber die Emanzipation des Bauern von jenen gefährlichen Anknüpfungen, indem das Gefühl einer großen Unabhängigkeit im Handel Boden faßt und das Selbstbewußtsein der Leute dadurch erstarkt.

Von entschieden segensreichem Einfluß gerade in dieser Richtung sind und versprechen immer mehr zu werden die von der Grh. Bezirksdirektion zu Dermbach geleiteten neueren Bestrebungen im eisenacher Oberlande zur Vermehrung der Viehmärkte und zur Befestigung gewisser Geschäftsgrundsätze bei denselben. Auch ein unter der Leitung eines katholischen Geistlichen bestehender „Bauernverein“ zu Geisa, der sich praktisch der Pflege lokaler Verhältnisse widmet, hat um diese Frage unbestreitbares Verdienst. Mit großer Mühe und Aufopferung ist es dieser Vereinigung gelungen, zuerst scheinbare und dann wirkliche Viehmärkte, gegen welche die Handelsleute mit aller Macht agitirten, zu Stande zu bringen. Auf diesen Märkten sollen die über manche Punkte gewissermaßen ehrverpflichteten Mitglieder lernen auch ohne dazwischen stehende Handelsvermittelung mit einander zu handeln. Wird auch das im großen noch eine gute Weile haben, so ist es doch schon Gewinn, wenn die Leute, welche anfangs nur Vieh brachten, um zu zeigen, daß sie entschlossen sind, ein neues Fahrwasser zu öffnen, jetzt bereits recht lebhaft handeln, wenn selbst Händler und Metzger jetzt auf den Märkten kaufen. Als Vereinsgrundsatz und Pflicht gilt es dabei jedem, daß an Handelsleute zwar unbehindert ver-

kauft, aber um keinen Preis mit ihnen „gehandelt“, das heißt dort „getauscht“ werden soll.

Ein weiterer Faktor in der wirksamen Bekämpfung des Wucherwesens ist in einzelnen der auch dort bestehenden Spar- und Vorschußvereinen gegeben. Auf diese im ganzen ist zurückzukommen. Einzelne dieser Anstalten haben sich jedoch in wichtigen Punkten mehr oder weniger den Grundsätzen der Raiffeisenschen Darlehnskassen angeschlossen und haben deshalb herbe Anfeindungen von den anderen zu erfahren. Aber gerade diese Kassen sind es, welche — neben den ganz nach Raiffeisens System bestehenden — den unleugbarsten Segen verbreiten im Kampf gegen den Wucher. Unter diesen Kassen steht oben an diejenige zu Geisa, einem Städtchen, wo gerade eine Anzahl der gefährlichsten Handelsleute ihren Sitz gehabt und theils noch hat, nachdem einige derselben, und zwar, wie man angiebt, die allergefürchtetsten, wegen fataler Vorkommnisse verzogen sind. Diese Kasse hat bereits eine Reihe von Leuten den Krallen der Wucherer entrissen und sie wieder zu wohlsituirten Menschen gemacht, während sie ohne diese Hilfe unrettbar verloren gewesen wären. Man bestellt den Leuten eine solide Hypothek auf ihr Grundstück, vergewissert sich durch persönliches Eindringen der Direktion in alle Verhältnisse darüber, daß alle kleinen Schuldplackereien mit dem Gelde aus der Welt geschafft werden, und stellt den Leuten die Bedingung, sich von allen Zettel- und Wechselschulden fern zu halten. Diese aber begreifen das ganz gut; sie athmen erleichtert auf, schlagen sich redlich durch und kein solcher Handelsmann kommt ihnen mehr auf den Hof. Die Darlehnskasse zu Geisa hat so auch schwer bedrängte Leute viele Jahre hindurch „gehalten“ bis zu einem Zeitpunkt, von dem man schon vorher wußte, daß ihnen in dieser oder jener Weise wirthschaftliche Erleichterungen oder Hilfsmittel in sicherer Aussicht stünden, und sie wurden gerettet. In einzelnen Fällen ist die Kasse dabei allerdings bis an die äußersten Grenzen eines zulässigen Risikos gegangen; doch niemand wird es unternehmen dürfen sie zu tadeln, wenn sie im Bewußtsein der eigenen Kraft und Sicherheit sich mehr auf den Standpunkt der Hilfsanstalt als auf den des nackten Geschäfts stellend, selbst auch einmal im Einzelfalle vor der Möglichkeit eines kleinen, ihr noch immer keine Gefahr bringenden Verlustes nicht zurückschreckt. Für die heftigen Anfeindungen, welche gerade diese Kasse von Seiten ihrer Stammesgenossinnen bei öffentlichen Gelegenheiten schon vor Jahren erfuhr, hat sie den bittersten Haß — der wucherischen Handelsleute ihrer Gegend und den Dank erretteter Existenzen geerntet. Das ist reicher Lohn für edles Thun. Die am meisten in die Oeffentlichkeit tretende und praktisch die Geschäfte führende Persönlichkeit dieser Genossenschaft, der von den Wucherern bestgehaßte Mann, ist der Kassirer, Weinhändler Hahn in Geisa.

Von noch originellerer Bedeutung sind die geradezu bewunderungswürdigen Resultate der ganz nach Raiffeisen gleich angelegten und streng geführten Darlehnskasse zu Frankenheim auf der hohen Rhön.

Frankenheim liegt gegen 2400 Fuß über der Nordsee und seine Feldflur zum größten Theil noch höher. Die Armuth dieses stark bevölkerten

Ortes sowie des nahen Birx war allezeit Gegenstand der allgemeinsten Theilnahme im ganzen Lande; die Nothstände spotteten theilweis aller Vorstellung von Noth. Die Bevölkerung galt als sittenlos, verkommen, träge und unfähig zu irgend welcher Aufraffung; zuletzt auch vielfach als unwürdig jeder Hilfe. Das waren nun solche populäre Ansichten und Urtheile. Die Handelsleute hatten natürlich alltäglich „Geschäfte" dort, kamen, wie man sagen hörte, „nicht aus Frankenheim heraus". Kaum in einem Stalle gehörte das Vieh dem Bauern; es gehörte dem Händler. Dabei waren die auf den ausgedehnten reichen Hutungen weidenden Herden kaum halb so zahlreich, wie sie nach der vorhandenen Nahrung hätten sein müssen. Die Leute waren aber zu arm, zu kraftlos und überhaupt gleichgiltig gegen Mehrbesitz an Vieh geworden, weil abgesehen von dem bischen Milch ins Haus ja doch der ganze Ertrag, der Zuwachs, dem Händler zufiel.

Es ist nun hier nicht der Ort, darauf einzugehen, wie durch das Zusammengreifen der sachsen-weimarischen Landesregierung mit dem Fürstenhause und insbesondere durch das überaus hochherzige und verständnißvolle direkte Eingreifen Ihrer Königlichen Hoheit der Frau Großherzogin Sophie seit etwa einem Jahrzehnt und darüber eine Reihe von Institutionen ins Leben getreten sind, welche, weit erhaben über einem sonst üblichen Almosensystem, darauf berechnet waren, zunächst das allgemeine und das Selbstvertrauen der Leute, ihre sittliche Erhebung und einen geordneten Fleiß bei ihnen zu fördern. Hierher gehört nur, daß eine dieser Maßnahmen darin bestand, dem Orte Frankenheim einen Ortsgeistlichen zu geben, welcher voll geeignet schien diesen überaus schwierigen und von vielen damals noch mitleidig betrachteten „Kolonisationsarbeiten" sich mit Erfolg zu unterziehen; ferner, daß der dafür ausersehene Pfarrer Wuttig in steter Verbindung mit den Behörden und unter der Assistenz tüchtiger Lehrer und eines wohlbefähigten Bürgermeisters mit Liebe und Aufopferung und mit einem außergewöhnlich festen Glauben an den Erfolg das Amt antrat und leitete und daß endlich unter anderen Maßnahmen derselbe auch — eine Raiffeisensche Darlehnskasse errichtete.

In Frankenheim eine Darlehnskasse! Da war nun alle Welt einig darüber — selbst die wohlmeinendsten Ortskenner —, daß das eine hirnverbrannte Idee sei. In Würdigung der allerdings scheinbar enormen Schwierigkeit, eine selbständige Kasse zu errichten, wurde zunächst die Spar- und Vorschußkasse des $2^1/_2$ Stunden entfernten Kaltennordheim darum angegangen, unter Leitung des Pfarrer Wuttig eine Filiale nach Frankenheim zu legen. Allein auch da war ein jeder von der Ueberzeugung erfüllt, daß zu diesem Zweck nach Frankenheim einen Thaler Geld zu borgen zu den allerunmöglichsten Dingen unter der Sonne gehöre. Ueber ein Jahr hatten die Verhandlungen gewährt und mußten dann aufgegeben werden. Das war entmuthigend; doch von nur ganz vereinzelter Seite im guten Glauben bestärkt, ließ Pfarrer Wuttig den Gedanken nicht locker, und eines Tages im Jahre 1879 zeigte er zu großer Freude dem Verfasser dieses die Eröffnung einer selbständigen Raiffeisenschen Darlehnskasse an. Sie besteht jetzt für Frankenheim und Birx.

Im öffentlichen Urtheil natürlich wurde der Vorgang zunächst einfach belacht und mit herbem Spott überschüttet. Noch im Jahr 1884, bei Gelegenheit des Verbandstags der deutschen Wirthschafts- und Erwerbsgenossenschaften im Saale der „Erholung" zu Weimar hat Referent die besondere Genugthuung gehabt verspottende Angriffe des Herrn Reichtagsabgeordneten Parisius auf die frankenheimer Kasse vor großer Versammlung in Schranken weisen zu können, indem schon damals schlagende Beweise ihrer Lebenstüchtigkeit erbracht werden konnten. Der Angriff hatte die ganz willkürliche Behauptung ausgesprochen, die Kasse lebe von öffentlichen Unterstützungen und man werde da wohl noch viel Geld los werden können u. s. w. Thatsache ist dagegen, daß die frankenheimer Darlehnskasse vollständig auf eigenen Füßen steht und mit ganz gesundem Kredit schon von Anfang arbeitete. Eine „Unterstützung" in dem Sinne jener Angriffe kann man es doch wahrlich nicht nennen, wenn der Kasse, um den Anfang zu gewinnen, aus einem vorhandenen Stiftungsfonds für Frankenheim von Verwaltungswegen ein mit $3^1/_2$ Prozent verzinslicher Kredit bis zu 2000 Mark eröffnet worden war. Heutzutage fehlt es der Kasse niemals an Geld. Nach einem Bericht vom 5. August v. J. haben die beiden Gemeinden, welche zusammen etwa 800 Seelen zählen, bei der Kasse nicht weniger als 3409 Mark 60 Pfge. Spareinlagen gegenüber nur 916 Mark 53 Pfge. zurückgezahlter Spargelder. Weder gerichtliche Klagen noch eine Heranziehung von Bürgen ist nöthig geworden. Verluste hat die Kasse überhaupt noch nicht erlitten. Der Reingewinn für 1885 in Höhe von 129 Mark 69 Pfge. ist dem Reservefonds zugeschlagen, der nunmehr 1487 Mark beträgt; das Wucherunwesen ist beträchtlich eingeschränkt, und jeder ist bestrebt, sich der Mitgliedschaft an der Kasse würdig zu zeigen oder würdig zu machen. Schon 1883 konnte Pfarrer Wuttig berichten: „daß eine sehr große Zahl von Familien vor dem gänzlichen Ruin bewahrt geblieben ist und der Wucher der Juden mit Geld, der früher alljährlich so viel Opfer forderte, jetzt vollständig aufgehört hat" [1]).

So sehen wir denn, daß solche Kassen, ob sie sich nun Spar- und Vorschußvereine nach Schultze-Delitzsch nennen oder Darlehnskassen nach Raiffeisen, gerade in armen, dem Wucherwesen unterworfenen Gegenden großen Segen stiften können, wenn sie nur selbst und bezw. ihre intelligenten Leiter auf der Höhe derjenigen Auffassung ihres Berufes stehen, welche den Kassen überhaupt ihre Berechtigung giebt. Leider muß aber jeder Unbefangene heutzutage unter dem Zwange der Thatsachen und Erfahrungen einräumen, daß die Schöpfungen ersterer Art vermöge ihrer ganzen Veranlagung in ganz erheblichem Maße dazu neigen, mehr oder weniger aus dem Rahmen ihrer ethischen Aufgaben herauszutreten, ja leicht sich gänzlich von denselben entfernen und dann von äußerst zweischneidiger Wirkung sind. Wie oft nehmen nicht diese Anstalten einen Geschäftsumfang an, bei dem sich die einzelnen Geschäftsangelegenheiten nicht mehr sicher beurtheilen lassen. Leicht werden Kredite gegeben und leicht-

---

[1]) Vergl. „Thüringische landwirthschaftliche Zeitschrift 1883. Nr. 12.

sinnig werden sie deshalb oft genommen und dieses hat dann wieder gerade im ländlichen Verkehr oft seine vielseitigen, tief in die Existenzgrundlagen eingreifenden Uebelstände im Gefolge. Die Anstalten selbst bilden sich mehr und mehr zu großartigen Geschäften mit Selbstzweck, d. h. mit dem Zweck viel zu verdienen, aus, während der wahre Zweck ihres Daseins ganz und gar verloren geht. Es werden Geschäfte aller Art gemacht; die auf Tantiemen gestellten Beamten sind bestrebt deren noch immer mehr, immer ausgedehntere und gewinnbringendere zu machen. So ist die Jagd nach dem Erwerb fertig, und schlägt es fehl oder geht ein Kassirer durch — in diesen großartigen Verhältnissen verlohnt sich so etwas schon einmal —, so haben die Zeitungen was zu berichten. Nun, bis dahin wäre das Sache der Kassen und ihrer Mitglieder. Allein da sich alles nur noch um den Erwerb zu drehen anfängt, greift das auch tiefer ein. Sehr viele dieser Anstalten nehmen ungebührlich hohe Zinsen, manche nehmen Zinsen, die im Volk geradezu als Wucherzinsen gelten, und es sind dem Referenten Fälle mitgetheilt, wo dies mit einer Schlauheit eingerichtet werden soll, der allein es zu verdanken sei, wenn eine solche Anstaltsdirektion nicht mit dem Strafrichter in Berührung gebracht werden könne. Also eine ähnliche Praxis wie beim Wucherer von Profession. Aber auch damit nicht genug. Ganz dieselbe Furcht, welche den Bauern abhält sein Verhältniß zum Juden zu beichten, soll bei einzelnen Kassen ihn auch abhalten sein Verhältniß — zur Kasse? — nein: zum Herrn Kassirer, der diesem noch ein collegium privatissimum hält, bloszustellen, so daß man ihm ankommen könnte. Diese Mittheilungen sind aus sehr unterrichteten Quellen geschöpft.

Zur Beruhigung dürfte wohl anzunehmen sein, daß solche Vorkommnisse zu den besonderen Seltenheiten und Auswüchsen gehören, wie solche jedem größeren Organismus einmal anhaften können. Aber gerade in der Ausdehnung und Unübersehbarkeit der Organisation auf dem platten Lande liegen doch Momente, die uns im Angesicht solcher Vorkommnisse und bei dem allgewaltigen Reiz des Mammons schaudernde Abgründe vor dem Geiste öffnen müßten, wenn nicht ein Glaube an pflichttreue Menschen diesen Bildern sich widersetzte.

Kehren wir daher zurück zu den natürlichen Verhältnissen, unter welchen diese Anstalten und ihre Organe arbeiten, und da bleiben gegenüber manchen derselben immer noch recht bedauerliche Geschäftsgrundsätze und Geschäftsübungen zu beklagen. Wie schon oben erwähnt, ersetzen manche solcher Kassen den guten, den noch harmlosen Wucherer von Profession in den Gegenden, wo solcher nicht zu Hause, auf die allerunverfänglichste Weise, wie z. B. durch statutarische Bestimmung eines Zinsfußes, so hoch wie er statthaft oder erreichbar, nebst daneben hergehenden Provisionen und Gebühren. Das wäre ja in den vorgeschrittenen Kulturgegenden nicht gar zu schlimm, denn es sind immerhin klare Bestimmungen! Schlimmer ist, daß es solche Kassen giebt, welche zwar auch von dem für diese Kassen im allgemeinen gewiß mit Recht geltenden Prinzip keine Hypothekengeschäfte zu machen, abweichen, ohne aber dabei wie die oben erwähnte Kasse zu Geisa von einem hochachtbaren humanen Gedanken geleitet zu sein. Manche Kasse wird

zwar unzweifelhaft in diesem Geiste arbeiten und sich den schönsten Dank erwerben, andere aber arbeiten auf Gewinn, und da entrollen sich dann mitunter Bilder von recht bedauerlicher Art. Hier soll nur noch erwähnt sein, daß manche Kassen dieses Geistes auch zu den Operationen der gemeinsten Güterschlächterei mißbraucht werden. Daß Bauerngüter bis zu äußersten Grenzen von der Kasse beliehen werden, ist nicht zu ungewöhnlich. Gelegentlich bleibt dann ein solches auch „an der Kasse hängen". Nun ist es aber nicht ausgeschlossen, daß in der Güterschlächterei erfahrene Leute bei der Kasse betheiligt sind oder gar leitende Stellung einnehmen. Sie oder ein „Compagnon" erwerben ein Gut. Was hindert nun, dazu Geld bei der Kasse aufzunehmen? Das Gut wird dann zerstückelt. Was hindert dann, daß die kleinen Parzellenkäufer wieder bei dieser oder einer anderen Kasse Geld aufnehmen? Daß dann leicht die unüberlegtesten Preise für die Parzellen angelegt werden, ist einleuchtend; der Kredit ist ja so bequem.

Das alles sind Dinge, die freilich nicht im Geiste des hochdenkenden Gründers dieser Anstalten, nicht im Geiste ihrer Grundbestimmungen selbst liegen, denen aber leider vermöge der Großartigkeit ihres Umfanges, vermöge ihres fast unbeschränkten Kredits, vermöge ihrer Unübersehbarkeit und — ihres Charakters als Erwerbsanstalten mit Selbstzweck, den sie leider so leicht annehmen, allzuviel Vorschub geleistet wird. Es muß wiederholt hervorgehoben werden, daß die Geschäftsgrundsätze vieler dieser Anstalten sich in hochachtbaren Grenzen halten, und daß dann die Anstalten nur Gutes schaffen können. Doch wo deren Leitung nicht in ganz besonders charakterfesten Händen liegt, wo nicht in ihr eine höhere Erkenntniß, Entschlossenheit und Ueberlegenheit über andrängende Massengelüste sich zu einem dauernd wirksamen Einfluß vereinigen und auf der Wacht stehen zum Schutze der ethischen Aufgaben, alle damit nicht verträglichen Grundsätze mit starker und stets bereiter Hand abwehrend, da gewinnt erfahrungsgemäß leider zu leicht das gemeine Interesse die Oberhand und mit einem Schritte befindet man sich auf der schiefen Ebene, auf welcher dann oft mit der wachsenden Blüthe der Anstalten ihr Segen in ländlichen Verhältnissen nicht mehr im Einklang steht. Wie schwer es ist, die Gewinngelüste bei solchen Kassen auf dem Lande zu bekämpfen, dafür spricht eine wenig erfreuliche Erfahrung des Verfassers. Dieser selbst hatte früher in Rheinpreußen Darlehnskassen zu Stande gebracht, die dann stets mit Glück arbeiteten. Er hat später auch in Thüringen solche verschiedentlich einzurichten versucht und solche auch jahrelang überwacht. In der nächsten Nachbarschaft bestehen aber Gewinnanstalten, welche nicht verfehlen, ihren Reiz zu übertragen. Eines Tages wird somit von den Vorständen der Darlehnskasse berichtet, daß sie nicht mehr im Stande sind, die ursprünglichen Grundsätze gegen die Majorität zu halten, und daher zurücktreten. Das war das Ende. „Ueberraschend" hohe Dividenden waren aber im letzten Jahre schon ausbezahlt worden.

Kehren wir nach diesen allgemeinen Seitenblicken wieder zurück zu den speziell in unserem geographischen Gebiete A vorkommenden Wucherformen, so ist es zu nahe liegend, daß gelegentlich auch die Verbindung,

d. h. ein Hand-in-Hand-arbeiten zweier Handelsleute vorkommt, welches dann gewöhnlich darauf hinausläuft, in irgend einer Sache den Bauern „mürbe“ das heißt zu Handlungen und Zuerkenntnissen geneigter zu machen, die er sonst unterlassen würde. Dabei wird denn die ganze Skala der Bestimmungskünste von der schmeichelnden Zurede durch die falsche Vorspiegelung hindurch bis zu den grausamsten Bedrohungen nach Bedarf zu einem solchen Liebe verwendet. Doch ist kaum anzunehmen, daß zum Zweck solcher Bestrickungen schwerfällige Abmachungen zwischen Handelsleuten bestehen. Was gemacht wird beruht offenbar mehr auf gelegentlicher und instinktiv ausgeübter Gefälligkeit, und da wäscht dann eine Hand die andere.

Uebrigens kommen speziell beim Viehkauf solche Kniffe nicht nur von Seiten der Handelsleute vor, sondern es erfreuen sich in vielen Gegenden — vielleicht dürfte das ziemlich allgemein anwendbar sein — die ihren Schlachtbedarf kaufenden Metzger des Rufes ganz besonderer Rutine in der gegenseitigen Unterstützung zum Zwecke dem Bauern das Vieh billig „abzudrücken“. Der A bietet dem Bauer einen Preis, wozu dieser nicht verkaufen kann. Eine Stunde später oder anderen Tags kommt der B und bietet noch viel weniger. Mittlerweile hat aber der A seinen „Bedarf gedeckt“ und kann den erstgebotenen Preis nicht mehr geben; — es sei denn unter besonderen anderweiten Vergünstigungen u. s. w. Im übrigen geht keiner dem anderen in sein „Gai“. Beim Verkauf des ausgeschlachteten Fleisches stehen dann die Metzger wieder dem Bürger gegenüber zu unnahbarer Größe verbunden. So geschieht es, daß der Bauer blutwenig bekommt und der Bürger viel bezahlt. Auch das ist ein Wucherkapitel, welches viel größere und schwerere Beschädigungen hervorbringen kann, als man so oberflächlich annimmt, und verdiente, daß man ihm einmal rechte Aufmerksamkeit zuwendete.

Um nun den Land- und Güterwucher zu berühren, so war dieser in früheren Jahren ausgebildeter bezw. häufiger als jetzt. Namentlich noch in den siebziger Jahren ist darin in Westthüringen und der Rhön, zum Theil wohl auch anderwärts, viel geleistet worden. Dort im Westen war die Praxis die, daß man ein gekauftes oder ein von einem erst zu Grunde gerichteten Bauern übernommenes Gut zu Parzellen machte, einen Versteigerungstermin ausschrieb, dabei Branntwein zum besten gab und nachdem die Gesellschaft angezecht nun mit Ausbieten anfing. Leute die keinen Thaler Geldes ihr eigen nannten waren Mitbieter. Das Weitere läßt sich dazu denken. In vielen Fällen wurde, um den Reiz der Sache zu erhöhen, die ganze Prozedur draußen auf freiem Felde vorgenommen, mit Bier und Branntwein von Parzelle zu Parzelle gezogen. Das ist nun später polizeilicherseits untersagt worden, wie der Freitrunk unseres Wissens überhaupt. Landgeschäfte in diesem Stile sind indessen seit neuerer Zeit selten geworden, was damit zusammenhängen mag, daß überhaupt das Güterausschlachten in der jüngeren Zeit des öfteren nicht glücklich für die Unternehmer verlaufen sein soll.

Suchen wir nun aus dieser kurzen, zum Theil nur skizzirten Darstellung einen Schluß zu ziehen, so treten dem aufmerksamen Beobachter bei Vergleichung der verschiedenen Territorien nach ihren Wucher- und ihren

allgemeinen sozialen Verhältnissen mit unverkennbarer Deutlichkeit die folgenden Thatsachen entgegen:

1) Es sind überall die Armuth, die Unwissenheit, und doch gewöhnlich auch die Charakterschwäche, welche den krassesten Gepflogenheiten des Wucherthums im weitesten Maße unterliegen.

2) Zu seiner gemeingefährlichsten Ausbildung gelangt das Wucherwesen nur da, wo der Wucherer die Gelegenheit findet, womöglich mit jedem jede Stunde anzuknüpfen, das ist, wo er sich zu diesem Zweck den sonst absolut überflüssigen Hausirhandel mit Vieh herausentwickelt und sich dadurch unentbehrlich gemacht hat.

3) Das Gesetz vom 24. Mai 1880 hat den entschiedensten wohlthätigen Einfluß in mehrfacher Richtung ausgeübt, und zwar:

a) es sind die Wucherer selbst zurückhaltender geworden und die Zahl gerade der gefährlichsten hat sich — nach einer Reihe vorgekommener Verurtheilungen — erklecklich vermindert durch Verzüge;

b) das Gefühl unter besserem Schutze zu stehen hat die moralische Stärke der Bewucherten der früheren Dreistigkeit der Wucherer gegenüber bedeutend gehoben.

4) Vorschuß- und Darlehnskassen, welche nach ihren Gepflogenheiten auf der Höhe ihres edleren Berufs und insbesondere ihrer Aufgaben im Kampfe gegen das Wucherthum stehen, sind von unschätzbarem Werth in diesem Kampf.

Die Lehren, welche aus diesen ganz objektiven Erfahrungssätzen zu ziehen sind, ergeben sich ganz von selbst.

Im übrigen sind hier noch ein paar Worte zu sagen in Anknüpfung an die letzten Sätze des Zirkulars, durch welches diese Berichte veranlaßt sind.

Es sind das die Fragen unter Ziffer 7:

a. Eine allgemeines Verbot der Landversteigerung im Wirthshaus oder auf dem freien Felde unter Verabreichung von Getränken dürfte allerdings insofern erwünscht sein, als die einzelnen Landesgesetzgebungen vielleicht nicht überall genügend sichere Handhaben darbieten, dies Verbot ohnehin auf landespolizeilichem Wege zu erlassen.

b. Von einer Verpflichtung gewerbsmäßiger Geldverleiher zur Buchführung und Offenlegung der Bücher gegenüber den Behörden dürfte nach hier geschilderten Verhältnissen nicht allzuviel erwartet werden, da die feinere und gefährliche Arbeit nicht im bloßen Geldverleihen besteht.

c. Was die privaten Anstrengungen dem Wucher entgegenzutreten betrifft, so wäre gewiß das beste, was empfohlen werden kann: in allen dem echten Wucher unterliegenden Gegenden ein möglichst enges Netz Raiffeisenscher Darlehnskassen zu errichten. Leider ist aber dieser Rath, wie so mancher seinesgleichen auf allen Gebieten, in der Ausführung oft schwerer als auf dem Papiere. Als Bankinstitute entwickelte Spar- und Vorschußvereine giebt es in allen Theilen Thüringens und der Rhön viele; fast jedes kleinste Landstädtchen ist damit versehen. An anderer Stelle ist dargelegt,

weshalb dieselben oftmals ihrem wahren Berufe leider recht fern getreten sind. Hier muß aber hinzugefügt werden, daß sie auch im besten Falle, da wo man es mit den in unserem Sinne achtbarsten Verhältnissen zu thun hat, nur in beschränktem Maße der Art nach das gegen solches Wucherwesen leisten können, wie die Darlehnskassen. Denn jene sind ihrer ganzen Veranlagung nach auf große räumliche Ausdehnung zugeschnitten und angewiesen, diese dagegen auf die rein lokale Entwickelung. Es ist ja das auch in anderen Schriften schon oft erörtert und endlich zu allgemein anerkannt, um hier noch näheres Eingehen zu erfordern. Zu konstatiren ist an dieser Stelle nur, daß gerade die bestehenden Spar- und Vorschußvereine durch ihre zum Theil nicht schlecht gestellten Beamten und ihre Theilhaber eine durchaus wirksame Agitation gegen das Entstehen von Darlehnskassen unterhalten. Den etwaigen Interessenten und die es noch werden könnten der letzteren wird es eifrig klar gemacht, daß die Vorschußkasse ja dasselbe leiste, und da deren Hauptvertreter die geachtetsten und einflußreichsten Leute sind, so können in der Regel nur Auswärtige für eine Darlehnskasse eintreten. Das ist nun an sich schon eine heikle Sache, da in den kleinen ländlichen Verhältnissen leider alles zu leicht in persönliche Gehässigkeiten übergeht. Wollte aber einer von auswärts ganz und gar einmal der Katz' die Schelle anhängen und einen Vortrag vor öffentlicher Versammlung über Darlehnskassen halten, so ist er sicher, daß der Eindruck davon hinterher sehr bald wieder paralysirt sein wird. Nachdem allerdings das erwähnte Beispiel von Frankenheim einmal vorgeführt werden kann, dürfte schon viel gewonnen sein, und finden sich opferwillige und gebildete Leute an der Spitze, so dürften demnächst vielleicht solcher Ortskassen auch hier mehr entstehen.

Im übrigen wären Belehrungen über das Wucherwesen durch Wort und Schrift, in Vereinen und wo sonst sich Gelegenheit bietet gewiß nützlich. Allein gerade in den echten Wuchergegenden werden weder landwirthschaftliche Schriften viel gelesen noch auch landwirthschaftliche Vereine von den jener Lehren Bedürftigen besucht. Diese Erscheinung aber führt uns auf das Tieferliegende, von welchem am meisten erhofft werden dürfte für die Zukunft: das ist neben dem möglichst aufmerksamen Schutz der Unwissenden und Schwachen durch Gesetz und Verwaltung, neben einer allseitigen Hinwirkung durch alle Wohldenkenden, *die weitere Emporhebung der allgemeinen sozialen Zustände und die Entwickelung der natürlichen Erwerbskräfte.*

XVIII.

Herzogthum Braunschweig.

Hier tritt nach den eingelaufenen Berichten der Wucher so vereinzelt auf, daß etwas Besonderes darüber nicht mitzutheilen ist.

XIX.

Der Wucher auf dem Lande in Schleswig-Holstein.

Von Bokelmann, Direktor des landw. Zentralvereins in Kiel.

In Veranlassung der Enquete, betr. den Wucher auf dem Lande habe ich sämmtliche Vorstände der Spezialvereine aufgefordert, mir ihre Beobachtungen mitzutheilen, und sind in Folge dessen 27 Berichte eingereicht worden.

Wie ich nicht anders erwartet habe, wird von den Berichterstattern durchweg verneint, daß Wucher auf dem Lande vorkommt.

Der wagrische Verein konstatirt, daß in seinem Bezirk Wucher nicht vorkomme, wenn auch hin und wieder unter kleinen bäuerlichen Besitzern eine gewisse Abhängigkeit in pekuniärer Beziehung sich fände.

Der landwirthschaftliche Verein in Stolpe sagt aus, daß im dortigen Bezirk von Wucher keine Rede sein könne, wenn auch in einzelnen Fällen ein Landmann, der der Kreditkasse keine genügende Sicherheit biete, hohe Zinsen bezahlen müsse.

Für den Vereinsbezirk der Wilstermarsch wird berichtet, daß kein Wucher irgend welcher Art sich bemerkbar mache.

Ebenso für den Kreis Süderdithmarschen, für Hellinghusen, den Bezirk des schenefelder Vereins, den Verein an der Bramau und andere.

Der Verein in Wedel berichtet, daß Wucher wenig oder gar nicht bemerkbar sei und Klagen darüber nicht vorkommen.

Der Vorstand des oldesloer Vereins muthmaßt, daß Fälle nicht ausbleiben, wo sich in Geldnoth befindlichen Landwirthen zur Beschaffung der nöthigen Mittel Gelegenheit bietet, zu ungewöhnlich hohen Zinsen Geld zu erhalten, wobei auch event. Verpflichtungen zu Produktenlieferungen übernommen werden, deren Preisbestimmung mehr oder weniger in der Hand der Kreditoren bleibt. Ebenso unklare Geschäfte dürften bei Anschaffung

von Vieh und anderen Nutzgegenständen wegen nicht zu beschaffender Baarzahlung eingegangen werden, bei welchen der schließliche Preis des Empfangenen dessen kuranten Werth übersteige. Es liege aber in der Natur der Geschäfte, daß die Geschädigten darüber schweigen oder dieselben gar ableugnen, und sei deshalb auch von gesetzlichen Maßregeln nichts zu erwarten.

Der Verein für Flemhude und Umgegend berichtet:

„Fälle von Vieh-, Grundstücks- oder Waarenwucher sind dem Vorstande nicht bekannt geworden, wohl aber vereinzelte Fälle von Kreditwucher und zwar durchweg in der Form von Vorschüssen an Saat- und Futterkorn. Zu hohen Preisen wird dem Käufer zunächst die Lieferung zu Buch geführt mit der Verpflichtung, zur nächsten Ernte ein zur Deckung genügendes Quantum zu einem vom Kreditor zu bestimmenden Preise zurückzuliefern. Nähere Nachfragen bei den betreffenden Kreditempfängern ergaben regelmäßig, daß diese das Bewußtsein hatten, einen theuren Kreditgenossen zu haben, eine regelrechte Abrechnung ihnen nicht geworden, sie also im unklaren über die Entstehung der Schlußforderung des Lieferanten geblieben waren."

Der Verein am Kanal, vorzugsweise aus Großgrundbesitzern und Pächtern großer Höfe bestehend, berichtet, daß innerhalb seines Bezirkes Wucher nicht bemerkbar sei.

Der Nordfriesische Verein berichtet:

„Im Vereinsbezirk des Nordfr. landwirthschaftlichen Vereins ist weder von Geld- oder Kreditwucher, noch von Vieh-, Grundstücks- oder Waarenwucher etwas zu spüren noch jemals zu spüren gewesen.

Der Geldverkehr wird zum weitaus allergrößten Theil durch zahlreich vorhandene Sparkassen vermittelt, Anleihen werden meistens gegen Schuldschein mit Bürgschaft, weniger auf Hypotheken kontrahirt, letzteres fast nur wenn es zur Zahlung von Restkaufgeldern oder ähnlichen Pösten dienen soll. — Sofern von Privaten Geldgeschäfte gemacht werden, ist dies fast nur zwischen Verwandten oder guten Freunden der Fall; Private, die gewerbsmäßig Geldgeschäfte machen, sind hier nicht."

Aus Angeln berichtet das söruper Kasino: Geld- und Kreditwucher findet im hiesigen Vereinsbezirke nicht statt, ebensowenig Viehwucher.

Ebenso äußert sich das töstruper Kasino.

Aus dem Kreise Apenrade heißt es: Der Umfang des Geldwuchers ist nicht festzustellen, ist aber namentlich in den letzten Jahren wenig bedeutend.

Auf Alsen ist von Wucher auf dem Lande nichts bekannt geworden.

Der Ostangler landwirthschaftliche Verein berichtet: daß Wucher im dortigen Bezirke im allgemeinen nicht zu Tage getreten sei; es möge in ganz vereinzelten Fällen vorkommen, daß Verlegenheiten von Wuchertreibenden ausgebeutet würden.

Im Bezirk des landwirthschaftlichen Vereins in Tondern ist von Wucher wenig oder gar nichts zu spüren. Viehwucher, Grundstückswucher, Waarenwucher sei unbekannt.

Aus demselben Bezirk wird von anderer Seite berichtet, der Geldwucher sei nicht bedeutend, Mißbrauch der Wechselfähigkeit komme äußerst selten vor.

Aus dem südlichen Schleswig heißt es, daß man von Wucher bisher keine Spur gemerkt habe. Der Bauernstand sei so gut situirt und intelligent, daß er bei vorkommenden Geldverlegenheiten dem Wucherer nicht in die Hände falle, zumal es an ländlichen und städtischen Spar- und Kreditinstituten nicht fehle.

Der Vorstand des Vereins für das nördliche Schleswig ist in der angenehmen Lage berichten zu können, daß Wucher in keinerlei Gestalt im dortigen Bezirke vorkomme, abgesehen von speziellen abnormen Fällen, welche nicht einmal verbürgt seien.

Aus diesen Mittheilungen erhellt mit Gewißheit, daß in der Provinz Schleswig-Holstein Wucher auf dem Lande wenig oder gar nicht vorkommt. Die Berichterstatter sind alle praktische Landwirthe, die mitten im Leben stehen, welche ohne allen Zweifel Kunde davon erhalten würden, wenn in ihrer Umgebung wucherische Ausbeutung stattfände; denn wenn auch diejenigen, welche sich in den Händen der Wucherer befinden, ungern etwas darüber verlauten lassen, so kennt man doch auf dem Lande die Verhältnisse der Nachbarn viel zu genau, als daß es unbekannt bleiben sollte, wenn jemand der wucherischen Ausbeutung verfällt. Schon der Verkehr mit den Individuen, welche unsaubere Geldgeschäfte betreiben, wird zum Verräther und insbesondere, wenn jemand durch Wucher ruinirt ist, kommt der Beweggrund, Schweigen zu beobachten, in Wegfall. Es ist also jedenfalls für unsere Zustände ein günstiges Zeichen, daß von den Berichterstattern keiner etwas Positives anzugeben weiß. Die Andeutungen, welche von einigen derselben gemacht werden, ruhen auf Vermuthungen und es würde wahrscheinlich bei näherer Nachfrage Positives nicht zu melden sein.

Auch der Berichterstatter, der doch die ländlichen Verhältnisse aus langjähriger Erfahrung kennt, darf die Ueberzeugung aussprechen, daß der Wucher auf dem Lande in der hiesigen Provinz fast unbekannt ist und jedenfalls so selten vorkommt, daß das Eingreifen der Gesetzgebung und der Verwaltung nicht erforderlich ist. Ohne Zweifel kommen hin und wieder Fälle vor. So ist in der letzten Schwurgerichtsperiode ein Jude aus Rendsburg zu 4jährigem Gefängniß verurtheilt worden, der mehrfache Fälschungen und Unterschlagungen begangen und eine Reihe von Jahren Wuchergeschäfte betrieben hatte. Seine Opfer waren meistens Offiziere sowie kleine Beamte und Kaufleute, in wenigen Fällen Bauern und Gastwirthe vom Lande. Er hatte sich 24, auch 48 Prozent berechnet, diese Zinsen bei dem Darlehen abgezogen und bei Prolongationen baar erhoben. Diese Pest ist aber auf dem Lande wenig verbreitet und zwar deshalb, weil die bäuerlichen Verhältnisse bisher noch recht gesund sind und den

legitimen Geldbedürfnissen durch die zahlreichen Sparkassen und Kreditbanken abgeholfen wird. Der Jude findet sich im allgemeinen erst da ein, wo der soziale Körper angefangen hat, zu kranken. In der Provinz Schleswig-Holstein ist bekanntlich die Zersplitterung des Grundbesitzes noch nicht zu weit getrieben. Die Mehrzahl der Stellen kann die Familie noch ernähren. Die Produkte sind bis vor einigen Jahren zu genügend hohen Preisen abzusetzen gewesen. Die Lasten haben bis jetzt noch getragen werden können. Allerdings sind die letzten Jahre ungünstig gewesen, indem die Preise der landwirthschaftlichen Erzeugnisse stetig gesunken sind. Alle diejenigen Wirthe, welche zu hohen Preisen gepachtet haben, werden einen Theil ihres Betriebskapitals verloren haben; am meisten leiden darunter die Pächter größerer Güter, von denen viele Vermögensverluste zu verzeichnen haben.

Die Bauern, die ihre ererbten Stellen nach billiger Taxe übernommen oder zu entsprechenden Preisen gekauft haben, können noch bestehen, weil die Viehwirthschaft hier im Vordergrunde steht und dieser Zweig weniger als der Kornbau durch ungünstige Konjunkturen gelitten hat. Wer Sicherheit zu stellen vermag, findet bei den zahlreichen Sparkassen und Kreditbanken Gelegenheit genug, Geld aufzunehmen. Die sehr erheblichen Kapitalien der zahlreichen Sparkassen werden zum größten Theil in ländlichen Grundstücken belegt, aber auch gegen Bürgschaft ausgeliehen. Volksbanken gab es im Jahre 1885 52 in Schleswig-Holstein. 37 Vereine, die ihre Statistik eingesandt, hatten 21 230 Mitglieder, von denen 27,3 Prozent selbständige Handwerker, 20,5 Prozent Landwirthe waren. Von 45,4 Mill., welche von 28 Vereinen ausgeliehen wurden, sind 10,9 Mill. Landwirthen zugewandt worden.

Kann man nicht behaupten, daß in der Provinz der Wucher Boden gefaßt hat, muß man denselben vielmehr als einen sozialen Uebelstand bezeichnen, der nur ganz vereinzelt auftritt, so werden die von dem Verein für Sozialpolitik aufgestellten Fragen der Mehrzahl nach gegenstandslos.

1. Mißbrauch der Wechselfähigkeit kommt selten vor, weil die Landleute zu wohlhabend, zu intelligent und zu mißtrauisch sind, um sich durch Unterzeichnung von Wechseln einfangen zu lassen.

2. Von Viehwucher findet sich wohl keine Spur in der Provinz, die Mehrzahl der Landwirthe, wenigstens in Schleswig, betreibt selbst Viehhandel. Nicht der Zwischenhändler kreditirt dem Landwirth, sondern häufig tritt der umgekehrte Fall ein.

3. Eine das Bedürfniß übersteigende Sucht, Land zu erwerben, ist nicht zu erweisen. Jeder Landwirth hält fest, was er an Grund und Boden besitzt, und für den kleinen Besitzer sowie für diejenigen, welche kein Land besitzen, ist es schwer, solches zu erwerben. Es pflegen daher Ersparnisse nicht in Land, sondern in Sparkassenbüchern angelegt zu werden, und daher rührt es, daß die Sparkasseneinlagen in dieser Provinz besonders groß sind. Als die Geschlossenheit der Höfe durch die neue Gesetzgebung beseitigt war, fanden sich alsbald Geschäftsleute, namentlich aus Berlin, ein, welche Stellen ankauften und parzellenweise wieder verkauften. Die-

selben machten vortheilhafte Geschäfte, weil die Nachbarn gerne die Gelegenheit benutzten, ihre Höfe zu vergrößern und zu arrondiren. Als aber die Preise der Produkte anfingen herunter zu gehen, wurde das Geld bei den Bauern knapper; die Lust, den Betrieb zu vergrößern, schwand; man nahm mehr darauf Bedacht, an Betriebskosten zu sparen. Die Güterschlächterei wurde unvortheilhaft und jetzt hört man kaum noch von diesem Geschäft. Von mehreren Seiten wird darauf hingewiesen, daß bei der Versteigerung der Parzellen unlautere Mittel angewandt worden sind, daß die Verkäufer namentlich, um zum Bieten zu animiren, Spirituosen unentgeltlich verabreicht haben. Gewiß würde es sich empfehlen, dieses Verfahren mit Strafe zu bedrohen, da es nicht ausbleiben kann, daß leichtsinnige Leute unter dem Einfluß des Getränkes für die Kaufobjekte mehr bieten, als sich verantworten läßt.

4. Waarenwucher in größerem Umfange besteht zwar nicht. Indessen kommt es ohne Zweifel nicht selten vor, daß die Kaufleute, die Saatgut, Dünge- und Futtermittel feil halten, längere Zeit Kredit geben müssen und dieses Verhältniß zum Nachtheil der Landwirthe ausbeuten. Es versteht sich von selbst, daß derjenige, der Kredit in Anspruch nimmt, die Qualität der gelieferten Waaren nicht so scharf ins Auge fassen kann, wie derjenige, der baar bezahlt. Ohne Zweifel findet in den obigen Artikeln noch immer ausgedehnte Fälschung statt, und wenn auch die landwirthschaftlichen Vereine alles aufbieten, um die Landwirthe zur Vorsicht zu bewegen und ihnen die Möglichkeit der Kontrolle zu erleichtern, so erlebt man doch alle Tage noch, daß die Fälscher und Betrüger gute Geschäfte machen. Nur versteht es sich ja von selbst, daß nur derjenige den Lieferanten scharf auf die Finger sehen kann, der von Seiten derselben Nachsicht und Gefälligkeit nicht beansprucht. In dieser Lage befindet sich aber der schlechte Zahler; derselbe muß selber Nachsicht üben und Gefälligkeit beweisen. Ersteres, indem er die empfangenen Waaren nicht zu scharf prüft, und letzteres, indem er bei dem Kaufmann, wenn er wieder Geschäfte zu machen, etwa Produkte zu verkaufen hat, nicht vorbeigeht, sondern sich ihm vorzugsweise zuwendet. Den Kaufmann wird in dem Landwirth, der ihm Geld schuldet, einen willigen Verkäufer finden, der nicht zu sehr darauf dringen kann, den höchsten Preis zu erhalten. Auf diese Weise wird der Landwirth doppelt geschädigt und es kommt mitunter noch hinzu, daß seine Sorglosigkeit auch noch darin ausgebeutet wird, daß es ihm schwer gemacht wird, reine Abrechnung zu erhalten. Wir möchten glauben, daß in recht häufigen Fällen dieser Art die Uebervortheilung zur Anwendung gebracht wird. Nichts kann den Bauern dagegen schützen, als zunehmende Intelligenz und die Gewohnheit, alles baar zu bezahlen, welche jetzt in erster Linie von den landwirthschaftlichen Konsumvereinen zur Pflicht gemacht wird. Gerade in dem hier erwähnten Verhältniß ist die Leichtigkeit des Kredits eine große Gefahr für leichtsinnige und unbedachtsame Leute, doch kann für unsere Provinz die

Frage 5 wohl verneint werden; daß Wucherer sich der ganzen Geschäftsführung des Bauern bemächtigen, dürfte schwerlich vorkommen.

6. Es möchten sich schwerlich Beispiele auffinden lassen, daß ordentliche und fleißige Leute Wucherern zum Opfer gefallen wären.

7. Soviel bekannt, hat sich das Gesetz vom 24. Mai 1880 in Gegenden, welche von Wucher heimgesucht waren, sehr gut bewährt; selbst hier fehlt es nicht an einzelnen Andeutungen, daß nach Erlaß des Gesetzes Wucherer ihr bisheriges Geschäft aufgegeben haben. Zu einer Verschärfung oder Erweiterung des Gesetzes liegt für diese Provinz keine Veranlassung vor.

XX.

Bericht über den Wucher auf dem Lande in der Provinz Brandenburg.

Von J. Schneider, Wanderlehrer des landwirthschaftlichen Provinzialvereins in Friedenau bei Berlin.

Im allgemeinen erweist sich der Wucher auf dem Lande in hiesiger Provinz nicht von so großer Bedeutung und von so umfangreicher Benachtheiligung für die ländliche Bevölkerung, als in verschiedenen anderen Gegenden Deutschlands wohl der Fall ist. Indessen ist nicht zu verkennen, daß der Wucher in einzelnen Gegenden der Provinz sich zeitweise auch in recht empfindlicher Weise geltend macht, wozu allerdings der schon seit einer längeren Reihe von Jahren eingetretene bedauerliche Rückgang der landwirthschaftlichen Verhältnisse, sowie die dadurch vielfach veranlaßte Verschuldung der ländlichen Bevölkerung sehr wesentlich beigetragen haben. Daher tritt der Wucher hauptsächlich in den Theilen der Provinz besonders bemerkenswerth auf, welche vorzugsweise in den letzten Jahrzehnten unter der Ungunst der Verhältnisse zu leiden hatten, wie z. B. in der Uckermark, dem Kreise Beeskow-Storkow und in der Niederlausitz, während manche andere Gegenden, soweit wenigstens die bäuerliche Bevölkerung in Frage kommt, fast ganz von ihm verschont geblieben sind.

Indessen sind es nicht blos die bäuerlichen Kreise, in denen der Wucher, insofern es sich um sein Auftreten auf dem Lande handelt, seinen verderbenbringenden Einfluß ausübt, vielmehr ist dies, und zum Theil in noch viel höherem Grade, bei dem mittleren und größeren Grundbesitze, sowie bei den Pächtern größerer Güter auch der Fall. Diese größeren Wirthe haben nur gar zu häufig bei Käufen und Uebernahme von Pachtungen das Maß ihrer finanziellen Kräfte überschritten, vielfach dieselben auch in ihren oft luxuriösen Lebensgewohnheiten nicht genügend berücksichtigt, sind in Folge dessen, sowie unter dem Einfluß der nun schon seit vielen Jahren stark herabgeminderten Einnahmen und sich stetig steigernden Betriebskosten in zunehmende Verschuldung gerathen und damit dem Wucher in die Arme getrieben worden.

Was die verschiedenen Formen anbetrifft, unter denen der Wucher in hiesiger Provinz sich hervorragend bemerkbar macht, so sind dies hauptsächlich folgende:

1. Geld- und Kreditwucher.

Die in jetziger Zeit des baaren Geldes leider nur zu häufig ermangelnden Landwirthe sind, wenn sie zur Ausführung nothwendiger Wirthschaftsarbeiten, zur Bezahlung fälliger Hypotheken- oder Pachtzinsen und dergleichen Geld zu leihen sich genöthigt sehen, zu diesem Zwecke gegenwärtig fast ausnahmslos auf Leute angewiesen, die das Geldausleihen geschäftsmäßig betreiben und in Anbetracht der pekuniär meistentheils ungünstigen Lage der Geldentnehmer die Darlehen nur unter sehr schweren Bedingungen gewähren. Es mag allerdings gerechtfertigt erscheinen, daß die Geldgeber in Rücksicht des von ihnen dabei übernommenen Risikos höhere Zinsen, als sonst üblich, beanspruchen; indessen diejenigen Bedingungen, welche sie den geldentnehmenden Landwirthen aufzuerlegen pflegen, übersteigen doch gar zu häufig das zu rechtfertigende Maß in bedenklicher Weise. Es werden nicht nur hohe Zinsen, zuweilen bis 120 Prozent für das Jahr, berechnet, sondern es werden auch vielfach an Stelle derselben, nicht selten aber auch noch außerdem große Vorwegabzüge gemacht, so daß die Geldempfänger oft bei weitem nicht den vollen Betrag des Kapitals, zu dessen Zurückzahlung sie sich verpflichten müssen, erhalten. Sind sodann nach Ablauf der häufig nur kurzen Zahlungsfristen die Schuldner, wie gewöhnlich, nicht in der Lage das Darlehn zurückzuzahlen, so wird dasselbe wohl noch ein oder einige Male unter stets noch härteren Bedingungen prolongirt, und häufig genug muß es sich schließlich der Schuldner gefallen lassen, daß die Schuld, nachdem sie zu einer bedeutenden Höhe angewachsen ist, auf seinem Grundstücke als Hypothek eingetragen wird. Damit ist aber das Schicksal des Schuldners besiegelt; das Grundstück, welches schon vorher die darauf befindlichen Hypotheken nicht zu verzinsen vermochte, geht nun unfehlbar der Subhastation entgegen.

Nicht selten werden sogar die Landwirthe durch anscheinend wohlwollendes Wesen der Wucherer angelockt, mit ihnen in nähere Beziehungen zu treten. Es wird ihnen anfänglich Geld unter sehr mäßigen Bedingungen offerirt; und sind sie dem Geldgeber gegenüber auf diese Weise erst in Verbindlichkeit gerathen, so können sie sich der bald immer größer werdenden Abhängigkeit von demselben nicht mehr entziehen.

Die Form, in welcher die Schuld seitens des Geldempfängers dem Gläubiger gegenüber zunächst Ausdruck findet bezw. zur Anerkennung gelangt, ist bei größeren Besitzern und Pächtern gewöhnlich der Wechsel, bei bäuerlichen Wirthen ist er im allgemeinen seltener, da diese gegen eine solche Form der Schuldverbindlichkeit mißtrauisch zu sein pflegen und sich gewöhnlich nur zur Ausstellung von Schuldscheinen, zum Theil unter gleichzeitiger Bürgschaft befreundeter Nachbarn, bereitfinden lassen. Auch gilt es in der bäuerlichen Bevölkerung vielfach als ein Makel, wenn es bekannt wird, daß einer der ihrigen einen Wechsel ausgestellt hat. Nur in wenigen Gegenden, wie z. B. in der Niederlausitz und besonders in der Gegend von Peitz, scheinen auch seitens der Bauern häufiger Wechsel-

verbindlichkeiten eingegangen zu werden, die denn auch dort oft genug die nachtheiligsten Folgen herbeiführen.

Ob es sich indessen im Hinblick auf diesen im ganzen nur selten vorkommenden Mißbrauch der Wechselfähigkeit unserer bäuerlichen Bevölkerung empfehlen dürfte, eine Einschränkung der Wechselfähigkeit derselben zu erstreben, möchte immerhin fraglich erscheinen. Was die Personen betrifft, welche den Wucher hauptsächlich betreiben, so sind dies Leute aus sehr verschiedenen Berufsklassen und Lebensstellungen. In manchen Gegenden sind es allerdings hauptsächlich jüdische Handelsleute, außerdem aber auch, wenngleich weniger zahlreich, christliche Geschäftsleute; in anderen Gegenden aber, wie z. B. in einzelnen Theilen der Priegnitz, sind es, was in den betreffenden Berichten ausdrücklich hervorgehoben wird, seltener Juden, als vielmehr gerade Christen, und zwar besonders ehemalige Landwirthe und Gastwirthe, ferner Kaufleute und andere Persönlichkeiten, welche die wucherische Ausbeutung der benachbarten Landwirthe betreiben. In manchen Bezirken, wie z. B. in der Niederlausitz, sind es übrigens auch wohlhabende Bauern selbst, welche dieses Geschäft ihren weniger glücklich situirten Nachbarn gegenüber in Anwendung bringen. Daß mehrere Wucherer zum Zwecke der Ausbeutung ihrer Opfer unter einander in Verbindung stehen und sich dieselben, eventuell durch sogenannte Schlepper und dergleichen, zutreiben, scheint auch ab und zu, im allgemeinen aber doch nur selten vorzukommen.

2. Der Wucher im Viehgeschäft macht sich in manchen Gegenden der Provinz ebenfalls geltend, und zum Theil in noch ausgedehnterer Weise als der Geld- und Kreditwucher; hauptsächlich fallen ihm die weniger günstig situirten kleineren Besitzer, wie Koffäthen und Häusler, zum Opfer, welche oft nur ein oder ein Paar Haupt Vieh, die sie durchaus nothwendig gebrauchen, besitzen, und, wenn ihnen ein solches plötzlich fällt, mangels baaren Geldes genöthigt sind, den Kredit seitens der Viehhändler in Anspruch zu nehmen. Dieser Kredit wird ihnen stets bereitwillig gewährt, ja sogar aufgedrungen, natürlich unter verhältnißmäßig hoher Bemessung des Preises, selten unter Anrechnung besonderer oder hoher Zinsen, und wird ihnen auch unter stets erneuten sehr erheblichen Zuschlägen wiederholentlich prolongirt, bis die Schuld so hoch angewachsen ist, daß die Schuldner sich nicht anders mehr zu helfen wissen, als durch Eintragung derselben auf ihr kleines Besitzthum, wodurch wieder die spätere Subhastation angebahnt ist. Auf diese Weise werden die kleineren Wirthe, besonders wenn wiederholt solche Viehkäufe nöthig werden, bald derartig abhängig von den betreffenden Viehhändlern, daß sie gar nicht mehr wagen dürfen, etwa von anders woher unter vortheilhafteren Bedingungen Vieh zu kaufen, und dadurch kommen sie natürlich nur in immer tiefere Schulden.

Solche traurige Verhältnisse werden besonders aus dem Warthebruch, wo der Ankauf des Viehes seitens der kleinen Wirthe überhaupt fast nur auf Kredit geschieht, sowie aus dem Spreewalde gemeldet. In letzterer Gegend hat es der solchergestalt auftretende Viehwucher sogar schon dahin gebracht, daß die betreffenden Viehhändler unter sich den Spreewald in

bestimmte Bezirke getheilt haben, in deren jedem nur einer von ihnen Geschäfte betreibt, so daß die Landwirthe in den einzelnen Bezirken gar keine Gelegenheit haben mit anderen konkurrirenden Händlern in Verbindung zu treten und dadurch günstigere Einkäufe zu erzielen.

Ebenso macht sich der Wucher im Viehgeschäft nicht selten auch in der Weise geltend, daß die Händler die Landwirthe, welche sie in der vorerwähnten Weise von sich abhängig zu machen gewußt haben, nöthigen, mageres, zum Mästen bestimmtes Vieh zu hohem Preise anzunehmen, sich aber gleichzeitig einen verhältnißmäßig niedrigen Verkaufspreis für das gemästete Vieh ausmachen, so daß von irgend welchem Nutzen aus der mühevoll und oft kostspielig bewirkten Mast für die Landwirthe gar keine Rede sein kann. Derartige für die Landwirthschaft verderbliche Manipulationen kommen nicht blos beim Handel mit Großvieh, sondern auch beim Handel mit Schweinen, Gänsen u. s. w. vor.

3. Etwas weniger häufig als in den beiden vorerwähnten Formen, aber in vielen Gegenden bemerkbar tritt der Wucher beim Ankauf von Land im Falle von Parzellirungen größerer Güter auf, und scheinen von dieser Art des Wuchers nur wenige Theile der Provinz ganz verschont zu bleiben. Allerdings hat die geringe Rentabilität der Landwirthschaft in letzterer Zeit die Zahl der in den sechziger und siebenziger Jahren so überaus häufig zur Ausführung gelangten Ausschlachtungen von Gütern glücklicher Weise erheblich vermindert, ja vielfach sind derartige Ausschlachtungen wegen Mangels an Käufern neuerdings resultatlos verlaufen. Indessen kommen sie doch immer noch zeitweise vor, soweit wenigstens noch Aussicht auf Verkauf der Parzellen vorhanden ist. Und diese Aussicht fehlt allerdings nicht in manchen Gegenden, wie besonders in den südlichen Theilen der Provinz und hauptsächlich bei der wendischen Bevölkerung der Niederlausitz, welche vielfach eine wahre Sucht nach Land hat. Anstatt daß diese meistentheils nur kleinen und wenig bemittelten Wirthe ihre ganze Zeit und Arbeitskraft darauf verwendeten, ihr bisheriges nicht selten vernachlässigtes Eigenthum in möglichst hohe Kultur zu versetzen, kaufen sie noch Land dazu, gewöhnlich ohne Mittel zur Bezahlung, nur auf Kredit oder doch nur mit sehr geringer Anzahlung. Der Kaufpreis, welcher im Verhältniß zum Werthe der Grundstücke fast immer sehr hoch bemessen ist, wird seitens der Ausschlächter den Käufern sehr willig gestundet, gewöhnlich aber schon nach kurzer Zeit gekündigt, und da die Käufer selten in der Lage sind, alsdann schon ihre Schuld zu begleichen, so wird dieselbe unter erschwerten Bedingungen wohl noch ein oder einige Male prolongirt, bis sie soweit angewachsen ist, daß ihre Begleichung seitens der Schuldner überhaupt zur Unmöglichkeit geworden ist. Alsdann müssen letztere sich die Eintragung der Schuld auf ihr bisher schuldenfreies oder vielleicht wenig belastetes ursprüngliches Eigenthum gefallen lassen, womit ihr Schicksal natürlich entschieden ist.

Weniger ungünstig gestalten sich gewöhnlich die Verhältnisse dort, wo ländliche oder auch Industriearbeiter aus den Städten sich kleine Kapitalien gespart haben und mittels derselben in der Lage sind, einen größeren Theil des Kaufgeldes gleich anzuzahlen, wenn sie sich in Folge des erklärlichen

Wunsches, zur Gewinnung der nothwendigsten Lebensmittel ein kleines Eigenthum zu besitzen, zum Ankauf von Land entschließen. Diese Käufer sind dann fast stets bezüglich des Erwerbs ihrer Existenzmittel der Hauptsache nach nicht auf den kleinen Landbesitz, vielmehr auf ihren sonstigen Arbeitsverdienst angewiesen und überwinden daher eher die auch von ihnen bewilligten meistentheils zu hohen Kaufpreise, zu denen sie wie die vorerwähnten kleinen Landwirthe seitens der Ausschlächter durch die bei den Verkäufen nicht selten angewendeten betrügerischen Mittel, welche den Zweck haben, Käufer zu gewinnen oder hohe Preise zu erzielen, veranlaßt werden.

Gewöhnlich finden nämlich die zum Behufe solcher Parzellirungen veranstalteten öffentlichen Versteigerungen in Gasthöfen statt, und werden hierbei von den Verkäufern sehr häufig geistige Getränke, besonders Schnaps, unentgeltlich und in reichlicher Menge verabfolgt, um die bäuerliche Bevölkerung zum Kaufe zu animiren, wobei außerdem nicht selten noch Scheinbieter mithelfen. Dieses Verfahren hat denn auch leider oft genug den Erfolg, die Leute zu unüberlegten und zu theuren Landkäufen zu veranlassen. Besonders macht sich dasselbe aber dort in höchst bedenklicher und gefahrvoller Weise geltend, wo, wie dies z. B. bei der wendischen Bevölkerung der Fall ist, die Leute schon so wie so zum Trunke geneigt sind.

Als ein recht bedenkliches Unwesen ist ferner das besonders in der Niederlausitz vielfach übliche Verfahren der Ratenzahlungen bei stattfindenden Parzellirungen zu bezeichnen. Den Kauflustigen wird, um sie zum willigeren Kaufen zu veranlassen, offerirt, die Kaufsummen in einer größeren Anzahl von Terminen mit jedesmal nur kleinen Theilbeträgen zu berichtigen; dabei wird aber die Bedingung gestellt, daß, wenn eine Ratenzahlung nicht pünktlich erfolgt, alle vorhergegangenen als nicht geleistet zu betrachten sind. Auf diese Weise verlieren häufig genug die meistentheils an und für sich schon wenig bemittelten Leute ihre sauer verdienten, auf den Landkauf verwendeten geringen Ersparnisse.

4. Ein Waarenwucher in dem Sinne, wie er vielfach in den südlichen und westlichen Theilen Deutschlands aufzutreten scheint, macht sich in hiesiger Provinz im allgemeinen wenig geltend. Indessen sind immerhin die Fälle nicht selten, und gerade in Folge der in neuerer Zeit so überaus ungünstigen landwirthschaftlichen Konjunkturen, daß Landwirthe im Falle des Bedarfs von Saatgetreide, Kraftfuttermitteln, künstlichen Düngemitteln u. s. w. mangels baaren Geldes dieselben bis nach stattgehabter nächster Ernte auf Kredit nehmen. Natürlich müssen sie diese Waaren, die ihnen anfänglich, um sie anzulocken, nicht selten billig offerirt wurden, in solchen Fällen um so viel theurer bezahlen; und sind sie veranlaßt derartige Bezüge auf Kredit häufig und in umfangreicherer Weise zu machen, so sehen sie sich außerdem noch oft genöthigt, dem betreffenden Lieferanten den Verkauf ihrer bevorstehenden Ernte oder doch wenigstens eines Theiles derselben zu meistentheils erheblich verringerten Preisen zuzusichern. Auf diese Weise sind die betreffenden Landwirthe doppelt benachtheiligt.

In manchen Gegenden haben sich jetzt in Folge dessen, allerdings hauptsächlich bei mittleren und größeren Besitzern oder Pächtern, derartige

traurige Verhältnisse bereits eingebürgert, daß dieselben in ihren pekuniären Beziehungen ganz abhängig von einzelnen größeren Geschäftsleuten geworden sind, an die sie ihre sämmtlichen Ernteerträge verkaufen, und von denen sie ihre hauptsächlichsten, wenn nicht alle Waaren entnehmen müssen, wobei sie oft genug in härtester Weise ausgebeutet werden.

Bei den bäuerlichen Wirthen, welche im allgemeinen in günstigerer pekuniärer Lage als die meisten größeren Landwirthen zu sein pflegen, kommen derartige Abhängigkeitsverhältnisse seltener vor und machen sich hauptsächlich nur in den zu Anfang erwähnten, neuerdings besonders benachtheiligten Gegenden bemerkbar.

5. Von der — besonders in den Gebirgsgegenden des westlichen Deutschlands — oft beobachteten Form des Wuchers, daß der Wucherer sich der ganzen Geschäftsführung des Bauern bemächtigt, dürfte bei uns wohl kaum die Rede sein, wenigstens nicht in irgend bemerkenswerther Weise.

6. Was die Ursachen betrifft, welche zu den vorerwähnten Formen des Wuchers hauptsächlich beitragen, so sind dies in erster Linie Liederlichkeit, Trunksucht, zu luxuriöse Neubauten, besonders nach stattgehabten Brandfällen, Unwirthschaftlichkeit und mangelnde Berufsbildung der betreffenden Wirthe.

Aber häufig verfallen dem Wucher auch tüchtige und fleißige Leute, welche von Brandunglück, Mißernten und oder sonstigen großen Unfällen betroffen wurden, denen sie mit ihren vielleicht nur geringen eigenen finanziellen Mitteln nicht gewachsen waren. Derartige weniger bemittelte, brave und oft recht intelligente Landwirthe sind übrigens vielfach blos in Folge der gegenwärtigen andauernd ungünstigen Lage der Landwirthschaft dem Wucher überliefert worden. Ferner tragen bei den bäuerlichen Wirthen nicht selten die in neuerer Zeit oft unverhältnißmäßig hoch bemessenen Altentheile und die bedeutenden Abfindungen zu Gunsten der jüngeren Geschwister dazu bei, die Wirthschaften zu verschulden und damit dem Wucher Eingang zu verschaffen; ebenso ist aber auch häufig mangelnde Vorsorge, wie z. B. Unterlassen der Feuer-, Hagel- und Viehversicherung die Ursache, daß bäuerliche Besitzer durch bezügliche Schäden in Noth gerathen und damit dem Wucher verfallen.

Abgesehen von der Viehversicherung, welche im allgemeinen noch zu wenig dem landwirthschaftlichen Bedürfniß angepaßt ist und aus diesem Grunde hauptsächlich nur beschränkten Eingang in den ländlichen Kreisen gefunden hat, wird leider auch die Hagelversicherung seitens der meisten unserer bäuerlichen Wirthe noch zu wenig beachtet und in Anspruch genommen; und selbst die Feuerversicherung, welche bezüglich des Inventars vielfach noch nicht ein Mal stattfindet, wird in Folge falsch verstandener Sparsamkeit, soweit nicht etwa betrügerische Absicht obwaltet, gewöhnlich zu niedrig bewirkt.

7. Bezüglich der von dem Vereine für Sozialpolitik angeregten Frage, wie sich das Gesetz vom 24. Mai 1880, betreffend die Bestrafung des Wuchers, bewährt habe, so scheint nach den hier eingegangenen Gutachten sich dasselbe bis jetzt noch nicht besonders nutzbringend erwiesen zu haben; nur wenige Berichte sprechen sich dahin aus, daß durch dieses Gesetz der

Wucher in bemerkenswerther Weise eingeschränkt worden sei. Größtentheils scheint das Gesetz umgangen zu werden, und selten nur kommen die einschlägigen Fälle zur Kenntniß der Behörden, da die Geldbedürftigen, wenn sie keine andere Hilfe finden, immer wieder den Wucher gebrauchen und aufsuchen.

Dagegen dürfte schon ein wesentlicher Nutzen von dem Verbote von öffentlichen Landverkäufen in Wirthshäusern und der dabei stattfindenden kostenfreien Verabfolgung von Getränken zu erwarten sein, da gerade hierdurch, wie vorstehend ausgeführt worden, dem unüberlegten Ankaufe von Land und damit der Verschuldung der bäuerlichen Wirthe außerordentlicher Vorschub geleistet wird.

Ferner dürfte es durchaus zweckmäßig erscheinen, Wirthshausschulden nur bis zu einem ganz geringen Betrage und außerdem auch nur für kurze Frist, nachdem sie gemacht worden, für einklagbar zu erklären, was gleichzeitig entschieden auch im Interesse der soliden Schankwirthe liegen würde; eine Beschränkung der gegenwärtig zum Theil überzahlreich auf dem Lande vorhandenen Schankstätten würde diese Bestimmung wesentlich unterstützen.

Von einer Verpflichtung gewerbmäßiger Geldverleiher zur Buchführung und Offenhaltung ihrer Bücher der Behörde gegenüber dürfte kaum eine Besiegung der Scheu der Geldentleiher vor den öffentlichen Kreditinstituten oder sonstiger Nutzen zu erwarten sein; auch diese Bestimmung würde voraussichtlich, und zwar oft selbst mit Hülfe der Geldentleiher, umgangen werden.

Dagegen möchte eine rücksichtslose Veröffentlichung der Namen derjenigen Personen, welche nachweislich Wucher getrieben haben, wohl viele derselben aus Furcht vor Schande von der Ausübung desselben zurückhalten.

Allerdings wird man mit diesem sowie den vorerwähnten Mitteln den Wucher nicht vollständig zu unterdrücken, vielmehr nur ihn einzuschränken vermögen; mehr dürfte dies aber noch dadurch geschehen, daß man dem Wucher durch Beschaffung leichteren und billigeren Kredits für die landwirthschaftliche Bevölkerung das Feld seiner untergrabenden Thätigkeit zu entziehen sucht. Gerade die gegenwärtig für unsere Landwirthe fast durchweg obwaltende Schwierigkeit, sich zu jeder Zeit unter mäßigen Bedingungen Personalkredit zu beschaffen, treibt sie dem Wucher in die Arme. Der größte Theil der Landwirthe hat unter den jetzigen ungünstigen Geschäftsverhältnissen häufig genug Bedarf an baarem Gelde zur Deckung der Betriebskosten, Anschaffung von Saatgetreide, Dungstoffen, Begleichung von Pacht- und Hypothekenzinsen und dergl., und muß, um diesen Bedarf zu decken, sich entweder Geld unter oft wucherischen Bedingungen entleihen oder aber vorzeitig mit Preisverlusten die bevorstehenden Ernteerträge, Spiritus, Wolle, Vieh u. s. w. verkaufen.

Die gegenwärtig in unserer Provinz bestehenden Vorschußvereine sorgen dafür, weil sie fast alle zu wenig gerade auf das landwirthschaftliche Kreditbedürfniß, sowohl in Hinsicht der Dauer des Kredits, wie auch bezüglich der nothwendigen Billigkeit desselben Rücksicht nehmen, keineswegs in wünschenswerther Weise. Ja mehrfach glaubt man sogar die Beobachtung gemacht zu haben, daß die bestehenden Vorschußkassen, welche wegen

ihrer hohen Zinsen von vielen Landwirthen gemieden werden, von den Wucherern um so mehr in Anspruch genommen werden, weil ihrem wucherischen Gewinne gegenüber die Zinsen der Vorschußvereine nicht ins Gewicht fallen. Wo dagegen die Vorschußvereine, wie z. B. in Pritzwalk, Nauen und Heckelberg, einigermaßen dem Bedürfnisse der Landwirthe angepaßt sind, haben sie sich schon recht segensreich bewährt, was daraus hervorgeht, daß in jenen Gegenden das unheilvolle Treiben der Wucherer auf dem Lande fast unbekannt ist. Indessen beanspruchen auch diese Vorschußbanken im Verhältniß zur gegenwärtigen Nothlage der Landwirthschaft fast immer noch zu hohe Verzinsung der Darlehnskapitalien, und es müßte daher auf allgemeine Einrichtung von landwirthschaftlichen Darlehnskassen, etwa nach Raiffeisenschen Prinzipien hingearbeitet werden, welche in Folge lokalbeschränkterer Wirksamkeit, deshalb geringeren Risikos und Enthaltung von fernerliegenden Geschäften billiger zu verwalten sind und daher auch billigen Kredit gewähren können. Es dürften in Folge des Vertrauens, welches solche Kassen sich sicherlich auch bei uns erwerben würden, gewiß ebenso wie am Rhein sich ihnen bald private Kapitalien unter billigen Bedingungen zur Verfügung stellen, und so lange dies etwa noch nicht in genügender Weise der Fall wäre, ließe sich hier vorläufig vielleicht durch Vermittelung des Staates oder der Provinzialbehörden, welche doch das größte Interesse an der Erhaltung einer leistungsfähigen Landwirthschaft haben und auch stets bekunden, Hilfe schaffen. Derartige landwirthschaftliche Vorschußkassen müßten in jedem Kreise in größerer Zahl errichtet werden.

Neben dem Personalkredite dürfte auch der Realkredit durch etwas weitere Ausbildung der jetzigen ständischen Institute einschließlich des neuen brandenburgischen Kreditinstitutes, soweit es die allerdings durchaus nothwendige Sicherheit derselben gestattet, zu heben sein. Besonders möchte dies in Rücksicht auf Beleihung noch kleinerer Grundstücke seitens des letztgenannten Institutes als bisher gestattet ist, sich empfehlen, da erfahrungsmäßig gerade die kleinen Landwirthe hervorragend unter dem Einflusse des Wuchers bei hypothekarischen Beleihungen zu leiden haben. Auch eine etwas liberalere Anwendung des bei den Beleihungen seitens der ständischen Institute fast allgemein zu Grunde gelegten, für die jetzigen Kulturverhältnisse indessen vielfach nicht mehr zutreffenden Maßstabes des Grundsteuerreinertrages dürfte recht wünschenswerth sein, um die Landwirthe vor zu starker Inanspruchnahme des Personalkredits unter wucherischen Bedingungen zu bewahren.

Nächstdem dürfte allgemeinere Verbreitung der Hagel- und Viehversicherung, letztere besonders in den bewährteren kleineren Gegenseitigkeitsverbänden, hauptsächlich seitens der kleineren, von diesen Versicherungsarten meistentheils sich noch fernhaltenden Landwirthe zu erstreben sein, und würden hierbei hauptsächlich die landwirthschaftlichen Vereine durch Belehrung sich recht verdient machen können.

Außer diesen beiden Versicherungszweigen wäre ganz besonders aber der Einführung der Lebensversicherung in den Kreisen der Landwirthe mög-

lichst Vorschub zu leisten, um in erfolgreicher Weise der jetzt so häufig vorkommenden argen Verschuldung der bäuerlichen, aber auch größeren Wirthschaften in Folge von Erbregulirungen und Altentheilsbelastungen vorzubeugen. Aufgabe der landwirthschaftlichen Zentralvereine dürfte es sein, diesem wichtigen Hilfsmittel zur Sicherstellung des ländlichen Besitzes durch Abschluß von Verträgen mit renommirten und leistungsfähigen Lebens-Versicherungsanstalten, wie dies in anderen Provinzen bereits der Fall ist, Unterstützung zu leisten.

Ebenso wie die Förderung der vorerwähnten Versicherungszweige in den Kreisen der Landwirthe würde es auch eine dankenswerthe und höchst wichtige Aufgabe der landwirthschaftlichen Vereine sein, das landwirthschaftliche Konsumvereinswesen, sowie überhaupt das Genossenschaftswesen möglichst zu fördern, da mittels derartiger genossenschaftlicher Vereinigungen, welche bisher in unserer Provinz leider erst verhältnißmäßig geringen Eingang gefunden haben, der landwirthschaftliche Betrieb sich wesentlich rentabler gestalten und somit erfahrungsgemäß dem Einflusse des Wuchers entzogen werden kann. Solche genossenschaftliche Einrichtungen werden allerdings dann erst ihren vollen Nutzen entfalten, wenn gleichzeitig die vorerwähnten und für das Wohl der Landwirthschaft vor allem nöthigen landwirthschaftlichen Vorschußkassen ins Leben gerufen werden.

Die von verschiedenen Seiten als besonders wirksam gegen die Verbreitung des Wuchers auf dem Lande empfohlene Einführung eines Heimstättengesetzes nach dem Muster desjenigen in den nordamerikanischen Freistaaten dürfte bei unseren ganz anders gearteten wirthschaftlichen Verhältnissen, welchen die Voraussetzungen fehlen, die in Nordamerika zu jenem Gesetze die Veranlassung gegeben haben, nicht realisirbar, aber auch nicht nothwendig sein. Eher dürfte dies zutreffen bezüglich der in jenem Gesetze enthaltenen Bestimmung über die Entziehung eines bestimmten Theils des Grundstückes von der Zwangsvollstreckung, insofern dadurch die ländlichen Besitzer vor den äußersten Konsequenzen des Wuchers geschützt werden könnten. Dagegen möchte von einem Verbote, die Grundstücke mit Hypotheken zu belasten, kein Nutzen zu erwarten sein; im Gegentheil würde dadurch die Kreditfähigkeit der betreffenden Besitzer sehr erheblich geschädigt werden, welches Bedenken übrigens auch schon bei der gesetzlichen Entziehung eines bestimmten Theils des Grundstückes von der Zwangsvollstreckung nicht unberücksichtigt bleiben dürfte.

Schließlich sei auch noch der von einigen Seiten im Interesse der Beseitigung des Wuchers empfohlenen Umwandelung der hypothekarischen Schulden in Rentenschulden bezw. der Umwandlung der Hypotheken in eine Zeitrente gedacht, ein Vorschlag für den manches spricht, da auf diesem Wege eine allmähliche Erleichterung der Schuldenlast der Besitzer herbeigeführt und somit die Gefahr derselben, dem Wucher in die Hände zu fallen, verringert werden würde. Indessen dürften sich derartige, in die wirthschaftlichen Verhältnisse der Landwirthschaft treibenden Bevölkerung tief einschneidende Veränderungen aus dem Ergebnisse des vorliegenden Be-

richtes, welcher glücklicher Weise ein nur geringes Umsichgreifen des Wuchers auf dem Lande in der Provinz Brandenburg konstatirt, allein kaum rechtfertigen lassen, und um so weniger, als die vor vier Jahren stattgehabten Erhebungen über die Besitz- und Wohlstandsverhältnisse der bäuerlichen Bevölkerung unseren brandenburgischen Bauernstand als einen im großen und ganzen gut situirten, soliden und gesunden ebenfalls gezeigt haben.

XXI.

Königreich Sachsen.

Eine besondere Ausdehnung des Wuchers auf dem Lande ist für das Königreich Sachsen nicht festzustellen. Der Generalsekretär des Landeskulturraths, Oekonomierath v. Langsdorff bemerkt hierüber was folgt:

Ungeachtet der erheblichen Zunahme der Verschuldung sind doch bisher noch in keinem Landestheile Erscheinungen zu Tage getreten, welche darauf schließen lassen, daß in ähnlicher Weise, wie solches in anderen Theilen des Deutschen Reiches konstatirt worden ist, die zunehmende Nothlage des Landwirths gewerbsmäßig durch wucherische Kreditgewährung ausgebeutet wurde. Es mag wohl zuzugestehen sein, daß hier und da der einzelne durch die Verhältnisse gedrängt wird, im voraus Erzeugnisse seiner Wirthschaft gegen Leistung von Abschlagszahlungen an Händler zu verkaufen, oder daß er wegen noch rückständiger Zahlungen für gelieferte Waaren, z. B. Dünge- und Futtermittel, genöthigt ist, den ferneren Bezug bei demselben Lieferanten zu bewirken; es kann aber nicht nachgewiesen werden, daß derartige Geschäfte seitens des Händlers den Charakter des Wuchers tragen. Die schlimmste aller Wucherformen auf dem Lande, der Grundstückswucher, ist durch die gesetzliche Untheilbarkeit des landwirthschaftlichen Grundbesitzes ausgeschlossen, aber auch der Vieh- und Waarenwucher, der, von kleinen, unscheinbaren Anfängen ausgehend, den Grundbesitz nach und nach in die Hände des Darleihenden giebt, bis ihn dieser zum Zwangsverkaufe gebracht hat, ist im Lande kaum bekannt. Es kommt wohl vor, daß einzelne mit zu geringem Anzahlungskapital und ohne genügendes Betriebskapital in den Besitz von Gutswirthschaften gelangte Landwirthe genöthigt sind, für das ihnen als Nachhypothek gewährte Kapital nicht unwesentlich höhere Zinsen zu zahlen, als landesüblich ist; indessen kann die Forderung höherer Zinsen wegen bereits vorhandener Ueberschuldung bei drohender Gefährdung des Kapitals nicht eigentlich zum Wucher gerechnet werden.

Die noch verhältnißmäßig günstige Lage des Kredits der Landwirthe darf hauptsächlich der Wirksamkeit der bestehenden zahlreichen Institute und Vereine für Kreditgewährung zugeschrieben werden, deren Prosperität

träge zur Geschichte der Bevölkerung in Deutschland, von Fr. Neumann; I. Theil: Zur Geschichte der Entwickelung deutscher, polnischer und jüdischer Bevölkerung in der Provinz Posen", Tübingen 1883, waren in der Provinz Posen 1881 54 Prozent Polen und 46 Prozent Deutsche. Sind diese Zahlen richtig und wäre das Verhältniß dasselbe geblieben, so würden zur Zeit rund 900 000 Polen und 760 000 Deutsche in der Provinz wohnen und mithin von 1 131 865—900 000 also 231 869 Deutsche Katholiken sein.

Diese Verhältnisse haben nun insofern einen Einfluß auf das Gedeihen des Wuchers, als in der Verschiedenheit der Nationalitäten ein Auseinandergehen des Strebens und damit eine Schwierigkeit der Verständigung verursacht wird, welche auch im wirthschaftlichen Leben sich ungünstig zeigen muß. Das Zwischengeschäft muß hier mehr blühen als anderswo und ist denn auch wohl der Grund für das Vorhandensein der so unverhältnißmäßig starken jüdischen Bevölkerung. Daß die Juden mehr zu Wuchergeschäften neigen als die Deutschen und Polen, dem ist noch niemals widersprochen worden. Die Neigung zu einem gegenseitigen opferfreudigen, uneigennützigen Helfen wird, wie wir dies in so anerkennenswerther Weise bei den Juden unter einander sehen, da am stärksten zu Tage treten, wo die größte innere Eintracht ist, und muß mithin in der Provinz Posen, bei den Gegensätzen der Nationalität eine geringe sein; da wo Verlegenheiten auf wirthschaftlichem Gebiete entstehen, da ist der Boden für den Wucher ein günstiger.

Aber auch abgesehen von diesem Verhältnisse der Nationalitäten bietet die Rasseneigenthümlichkeit der Polen dem Wucher eine Handhabe. Daß diese unwirthschaftlicher und leichtsinniger sind, namentlich dem Schnapsgenuß mehr ergeben als die Deutschen, dem wird ebenfalls von keiner Seite widersprochen, wenn auch nicht verkannt werden kann, daß in den letzten Jahrzehnten die Polen gute Fortschritte zum Besseren in dieser Beziehung gemacht haben. Es liegt auf der Hand, daß sich da leichter Gelegenheit für den Wucher bietet, wo durch Unwirthschaftlichkeit Verlegenheiten eingetreten sind, als da wo durch nüchternes und besonnenes Vordenken und Vorarbeiten solchen Verlegenheiten aus dem Wege gegangen wird. Es stimmt diese Behauptung denn auch mit der Erfahrung überein, daß in polnischen Gegenden noch mehr und je polnischer sie sind, in um so stärkerem Maaße, über Wucher geklagt wird. Eine fernere Eigenthümlichkeit der Provinz ist die, daß die Deutschen, namentlich die größeren Besitzer, zusammengewürfelt aus allen möglichen Theilen Deutschlands sind.

Ferner liegt es in einer jahrhundertelangen Vernachlässigung der hier zum Theil so schönen Böden, daß größere Aufwendungen zur Drainage und Versetzung in einen angemessenen Düngerzustand in vielen Fällen erforderlich sind, als dies für den aus anderen Provinzen hierher kommenden Käufer den Anschein hatte, und daß sich deshalb eine größere Anzahl dieser auswärtigen Herren bekauft haben. Auch hieraus wieder entstehen Verlegenheiten.

Endlich ist die Provinz eine arme, denn es fehlt namentlich durch den hermetischen Abschluß der russischen Grenze und durch den Mangel

von mineralischen Schätzen an einer blühenden Industrie und es fehlt ferner an einem wohlhabenden Mittelstande. Es ist hieraus erklärlich, daß Geld knapp ist, und das bietet dem Wucher günstige Gelegenheit.

Was weiter die Behandlung der Wucherfrage anbetrifft, so stellt sich hierbei die außerordentlich große Schwierigkeit entgegen, daß die beiden Theile, der Bewucherte wie der Wucherer selbst, mit allen Mitteln dahin streben, daß ihre Geschäfte im Verborgenen bleiben; denn der Bewucherte fürchtet, daß ein Bekanntwerden derselben den Wucherer sofort veranlaßt, die Hand von ihm abzuziehen und ihn seinem Verderben zu überlassen. Er sieht in dem Wucherer seinen allerbesten Freund und einzigen Rettungsanker in dem Sturm, den der Kampf um das Dasein aufgewirbelt hat. Der Wucherer fürchtet sich, wenn er noch irgend eine Spur von Ehrgefühl im Leibe hat, vor dem Bekanntwerden seiner Handlungen und fürchtet sich vor den Strafen des Wuchergesetzes vom 24. Mai 1880. Der Wucherpilz wuchert also im Dunkeln, auf schmutzigem dunkelm Boden, welcher von anständigen Leuten und solchen, die sich mit volkswirthschaftlichen Fragen beschäftigen, nicht gern betreten wird und für dieselben fast unzugänglich ist. Hieraus erklärt sich die für mich fast überraschende Thatsache, daß in den landwirthschaftlichen Lokal- und Kreisvereinen fast nirgends Material in irgendwie genügendem Umfange geliefert worden ist, als dieselben unlängst auf Veranlassung des im Landesökonomiekollegium am 10. November 1886 gefaßten Beschlusses gehört wurden. Fast ausnahmslos lauteten die von den landwirthschaftlichen Vereinen ertheilten Antworten dahin, daß Wucher nicht mehr vorkomme. Aus demselben Grunde ist es erklärlich, daß das Material zu den Reichstagsvorlagen im Jahre 1880 nur äußerst dürftige Zahlen und Thatsachen über die Verbreitung des Wuchers geboten hat. Die Herren, welche am meisten Gelegenheit haben, einen wirklichen Einblick in die einschlagenden Verhältnisse zu thun, sind die Richter und die Distriktskommissarien, für einzelne Erscheinungen des Wuchers auch die Katasterkontrolleure. Diesen Herren habe ich Mittheilungen zu verdanken, welche Licht auf diese dunkeln Wucherpflanzen geworfen haben.

II. Die Beantwortung der vom Vereine für Socialpolitik gestellten Fragen.

1. Der Geld- und Kreditwucher.

a. In welcher Form tritt derselbe auf? Darin stimmen alle mir zugegangenen Mittheilungen überein, daß Fälle, in welchen ungebührlich hohe Zinsen bei einem Geldleihgeschäft abgemacht worden sind, seit dem Erlaß des Wuchergesetzes vom 24. Mai 1880 zu den Seltenheiten gehören. Dieses Gesetz hat es herbei geführt, daß der Wucherer auf andere Mittel sinnt. Die Geschichte eines solchen Wuchergeschäftes nimmt gewöhnlich folgenden Verlauf:

Der Wucherer verschafft sich theils durch fortwährendes Herumstreifen von Gehöft zu Gehöft, theils durch Herumlungern an der Marktecke der

kleinen Stadt und durch Gespräche, welche er mit jedem anzuknüpfen beliebt, der an ihm vorüberkommt, eine ganz genaue Kenntniß von den Verhältnissen eines jeden einzelnen, welcher in dem Gebiete wohnt, über das er sein Netz ausgesponnen hat. Sobald er nun herauswittert, daß die Verhältnisse irgendwo anfangen schlecht zu stehen, und er merkt es bei seiner scharfen Beobachtungsgabe oft schneller, als der Besitzer selbst, so fängt er an, in schmeichlerisch-kriechender Weise äußerst zuvorkommend zu werden und Geld anzubieten, auch schon ehe der Besitzer etwas gebraucht; tritt dies nun ein, so giebt er die Summe, giebt aber vor, gerade in dem Augenblicke selbst in Geldverlegenheit zu sein und sich das Geld erst selbst beschaffen zu müssen. Für diese Mühewaltungen läßt er sich eine Entschädigung geben, und so ist der Betrag, den der Nehmer erhält, von vorn herein schon kleiner, als der, den er schuldig bleibt. Als Zinsen werden meist 6 Prozent vereinbart. Das Geschäft wird gegen einen einfachen Schuldschein gemacht.

Dies ist die mildeste und verführerischste Weise, in welcher der Wucher anfängt und auftritt. In andern Fällen, namentlich in solchen, in welchen es dem Darlehnsnehmer bereits schlecht geht, er bereits in erheblicherer Geldverlegenheit ist und selbst zum Wucherer kommt, um sich ein Darlehen zu erbitten, muß er sich einen zuweilen sehr erheblichen Vorwegabzug gefallen lassen. Alle diese Geschäfte haben ferner das Gemeinsame, daß die Rückzahlung auf einen Termin festgesetzt wird, zu welchem der Darlehnsnehmer am allerwenigsten Geld hat, z. B. vor der Ernte. Ist der Rückzahlungstermin dann da, so kann natürlich nicht gezahlt werden, die Verlegenheit ist gewachsen und dann muß der Darlehnsnehmer sich Stundungs- und Prolongationsgebühren gefallen lassen und zwar um so höhere, je unwahrscheinlicher es ist, daß er bei dem neu vereinbarten Termin zahlen kann. Häufig wird vereinbart, daß das Kapital und außerdem eine Konventionalstrafe fällig ist, wenn die Zinszahlung nicht auf den festgesetzten Tag erfolgt, und daß dies geschehe, wird dem Darlehnsnehmer oft sehr erschwert, ja unmöglich gemacht. Die rückständigen Zinsen werden selbstredend zugeschlagen, und so wächst das ursprüngliche Kapital schnell zu einer immer größeren Summe.

Erst dann greift der Wucherer zum Wechsel und schreibt in demselben eine entsprechende Stundungs- und Prolongationsgebühr hinzu.

Es mögen hier einige Beispiele folgen, welche sich ausnahmslos auf die Zeit nach dem Wuchergesetze von 1880 ausschließlich beziehen.

Aus der Gegend von Tremessen:

1. Für Beschaffung eines Darlehens von 750 Mark wurden 200 Mark Provision beansprucht; dies ward nicht bewilligt. Dagegen wurden für die gezahlten 750 Mark 1000 Mark zu 6 Prozent eingetragen.

2. Ein Kapital von 1500 Mark soll noch ein Jahr stehen bleiben. Der Vermittler beansprucht hierfür 60 Mark Provision; diese kann der Schuldner nicht zahlen und muß nun einen Wechsel über 75 Mark mit vierwöchentlicher Verfallzeit und 10 Mark baares Geld leisten.

Aus dem Kreise Obornik:

1. Für das Beschaffen eines Darlehns von 300 Mark sind 69 Mark Mäklergebühren bezahlt.

2. Ein Bauer in S. hat ein Darlehen von einem bekannten Wucherer in R. und dafür am 1. Februar, 1. Mai u. s. w. vierteljährlich Zinsen zu zahlen. Die erste Rate zahlt er schon 1. Januar, vergißt aber die Rate, welche zum 1. Mai fällig ist; damit ist das ganze Kapital fällig, der Gläubiger verlangt es zurück. Der Schuldner kann nicht zahlen, will ein Theilstück seiner Wirthschaft verkaufen, um den Gläubiger zu befriedigen, findet auch Käufer hierfür, der Gläubiger redet diesen aber wieder ab und sitzt nun in der Wirthschaft, die er ausschlachtete.

Aus dem Kreis Wreschen:

1. Ein Bauer O. in O. hatte Schwierigkeiten, seine Brandentschädigung in Höhe von 1200 Mark von der Provinzial-Feuersozietätsdirektion zu erheben. Er wurde wegen Bezahlung von Bauholz, welches er aus der königlichen Forst entnommen hatte, gedrängt. Ihm wurde mit Vollstreckungsmaßregeln gedroht. Da wußte er sich keinen Rath und zedirte dem Kaufmann E. seine Forderung, der ihm hierfür 850 Mark gab und bald darauf die 1200 Mark abhob.

2. Dem Bauer N. war vom Kaufmann X ein Darlehen aufgedrungen, das zu 8 Prozent Zinsen mit einer erheblichen Konventionalstrafe hypothekarisch eingetragen wird. N. begiebt sich am Fälligkeitstage zu X um zu zahlen. X läßt sich verleugnen und schickt Tags darauf dem Bauer N die Klage auf Zahlung der Konventionalstrafe in das Haus.

3. Ein Kaufmann schießt einem Gutsbesitzer die Landschaftszinsen vor und macht dabei so erhebliche Vorwegabzüge, daß die Zinsen 30 Prozent betragen.

Es dürften diese Beispiele genügen, um zu zeigen, in welcher Weise gewuchert wird.

b. Die Frage zu beantworten, in welchem Umfange gewuchert wird, ist besonders schwierig und zwar aus den Eingangs dargelegten Gründen. Ein falsches Bild würde es wahrlich geben, wollten wir hier die Statistik als einziges Mittel benutzen, denn danach sind auf Grund des Wuchergesetzes bezw. des § 302 a — d des Reichsstrafgesetzbuches in der Provinz Posen nur Personen

1882 abgeurtheilt in 8 und verurtheilt in 2,
1883 abgeurtheilt in 8 und verurtheilt in 3,
1884 abgeurtheilt in 2 Fällen und verurtheilt in keinem Falle.

Die Anzahl der Aburtheilungen und Verurtheilungen für 1885 ist noch nicht veröffentlicht.

Ich würde es für einen Fehlgriff halten, wollte man aus diesen so verschwindend kleinen Zahlen darauf schließen, daß der Wucher in der Provinz in verschwindendem Umfange betrieben würde.

Auffallend ist, daß nach den betreffenden Angaben eine verhältnißmäßig geringere Zahl von Verurtheilungen auf Grund des § 302 a — d des R.-Str.-G.-B. auf die Provinz Posen als auf Deutschland und

Preußen entfällt, denn in Deutschland ist z. B. auf je 450 000, in Preußen auf je 500 000 und in der Provinz Posen nur auf je 850 000 Seelen eine Verurtheilung gekommen. Ich halte die Zahlenreihen für nicht groß genug, um daraus Schlüsse ziehen zu können, und glaube, daß in der Provinz Posen mehr als in den übrigen Theilen Preußens und Deutschlands gewuchert wird.

Zwei Sachen begünstigen den Wucher. Einmal, wie oben bereits angeführt, der stark polnische Charakter einer Gegend. Eine Durchsicht des gesammten mir vorliegenden Materials führt zu der Ueberzeugung, daß in den überwiegend polnischen Gegenden stärker gewuchert wird als in den deutschen, und daß in den ganz deutschen Gegenden, z. B. den westlichen Theilen der Kreise Birnbaum und Meseritz, in dem nördlichen Theil Zarnikaus, im Kreise Kolmar und Wollstein von Wucher so gut wie nichts mehr vorkommt, während in einigen stark polnischen Gegenden, z. B. in Theilen des Kreises Schrimm, Pleschen, Wreschen, Inowrazlaw, noch stark über das Vorkommen von Wucher geklagt wird. Dieselbe Erscheinung bestätigen die im Kreis Obornik mit einer stark gemischten Bevölkerung gemachten Erfahrungen, wonach in Gegenden mit polnischer Bevölkerung mehr als in solchen mit deutscher gewuchert wird. Eine fernere Eigenthümlichkeit bei der Verbreitung des Wuchers ist die, daß er sich in gewissen Gegenden nesterweise festsetzt und einwurzelt; es sind dies wohl solche Gegenden, in denen ungünstige wirthschaftliche Vorbedingungen vorhanden sind, also leicht Verlegenheiten entstehen, aber auch solche, in denen besonders geschickte und gewandte Persönlichkeiten sich Eingang verschafft haben. Ihren Sitz haben die Wucherer stets in den Städten, und so ist es für die Verbreitung des Wuchers günstig, daß die Provinz Posen mit einer wahren Unzahl von Städten besetzt ist.

Im preußischen Staate entfällt rund auf 20 000 Seelen eine Stadt, in der Provinz Posen bereits auf 10 000 Seelen.

Von diesen Städtchen und Städten breitet sich der Wucher strahlenförmig aus.

Als Beispiel für das nesterweise Auftreten des Wuchers führe ich den Polizeidistrikt Betsche im Kreise Meseritz an: in dem östlichen und südöstlichen Theil desselben, in den Ortschaften Lewitz, Lewitz-Hauland, Punken, Hauland-Neuschille, Swichoczin und Lowin hat der Wucher feste Wurzel geschlagen, während die übrigen Theile des Distrikts, namentlich die Ortschaften Glozewo, Dormowo, Zielomischel, Scharzig, Stohm, Kalkau und Stokki, nur oberflächlich davon berührt sind.

Im oborniker Kreise haben seit langer Zeit die Ortschaften Polojewo, Mrynkowo, Groß-Kroschin und Schlotthaus dem Wucherer gute Beute gegeben, früher auch das Dorf Uchorowo, während in vielen anderen Orten, namentlich in deutschen mit guten Verhältnissen, von Wucher nichts bekannt geworden ist.

c. Ein Mißbrauch der Wechselfähigkeit ist in irgendwie nennenswerthem Umfange nicht festgestellt. Es kann ja nicht in Abrede gestellt werden, daß der Wechsel vom Wucherer als bequemste und leichteste Handhabe benutzt wird, um eine Forderung zu Gelde zu machen, und

deshalb wird, wenn auch nicht immer gleich zuerst, so doch stets im weiteren Verlaufe der Geschäfte zu dieser Form der Schuldanerkennung geschritten, und namentlich dann, wenn die Rückzahlung des Darlehns auf Schwierigkeiten zu stoßen beginnt. Es sind der Fälle gewiß viele, in denen die dem Wechsel vom Gesetz beigelegten raschen und starken Vollstreckungswirkungen mit äußerster Rücksichtslosigkeit seitens des Gläubigers und zum Verderb für den Schuldner ausgenutzt werden. Insofern ist wohl ein Mißbrauch des Wechsels vielfach vorhanden, Fälle aber, in denen Leute, die nicht lesen können, zur Unterschrift einer andern Summe auf einem Wechsel veranlaßt werden, als sie anerkennen wollen, also ein gemeiner Betrug, sind in letzter Zeit wohl kaum festgestellt. Uebrigens geht es mit diesen Wechselklagen so wie mit den Ansprüchen aus wucherischen Geschäften überhaupt, sie werden nicht vor Gericht ausgetragen. Seit 3 Jahren hat z. B. vor dem königlichen Amtsgericht in Obornik nur eine einzige Sache geschwebt, bei welcher der Verdacht des Wuchers wegen zu hoher Prolongationsgebühren entstanden war. Der Wechselgläubiger verzichtete nach dem ersten Termin auf die streitige Gebühr. Dieselbe Sache war die einzige Wechselklage, welche seit drei Jahren vor demselben Amtsgericht geschwebt hat und welche auf Widerspruch gestoßen ist. In allen anderen Fällen ließ der Wechselschuldner Versäumnißurtheile über sich ergehen und entzog damit dem Gerichte zugleich die Möglichkeit der Einsicht in das der Wechselbegebung zu Grunde liegende Hauptgeschäft.

d. Die Wucherschulden führen häufig zu Eintragungen in das Grundbuch, und zwar überall da, wo es dem Wucherer nicht mehr möglich ist, auf andere Weise zu seinem Gelde zu kommen, und überall da ferner, wo das Grundstück, auf welches eingetragen wird, wenigstens einigermaßen Sicherheit bietet.

e. Zu Zwangsverkäufen aber führen diese Eintragungen längst nicht mehr in dem Umfange, wie dies früher beklagt werden mußte. (Die bäuerlichen Verhältnisse in der Provinz Posen. Dritter Band der bäuerlichen Zustände in Deutschland, veröffentlicht 1883 vom Verein für Socialpolitik.) Daß dies besser geworden und damit eine früher recht üppige Blüthe des Wucherthums abgewelkt ist, muß auf die wohlthätigen Wirkungen der neueren gesetzlichen Bestimmungen zurückgeführt werden, wonach die keineswegs unerheblichen Kosten des Subhastationsverfahrens demjenigen zufallen, der dieses beantragt hat, wenn ein zuläſſiges Gebot, durch welches die dem Rechte des betreibenden Gläubigers vorhergehenden Rechte, bezw. die vorhereingetragenen Realinteressenten befriedigt werden, nicht erfolgt, und mithin das Subhastationsverfahren ohne Zuschlag zu Ende geht. Nach dieses Bestimmungen läuft also ein jeder, der eine Subhastation beantragt, Gefahr, entweder selbst das Gut erstehen oder die Kosten des Verfahrens tragen zu müssen.

Immerhin nun aber sind die Fälle nicht vereinzelt, daß die Wucherer, um ihre weit hinten stehende Forderung zu retten, im Subhastationstermin selbst kaufen.

Von dem Herrn Distriktskommissarius Exner zu Neustadt an der Warthe, Kreis Pleschen, wird mitgetheilt, daß in seinem Polizeidistrikt seit 1877 in 12 Fällen Bauern ihre Wirthschaften verloren haben, weil

Wechselforderungen auf denselben eingetragen waren, die aus einem wucherischen Hauptgeschäft stammten, und welche zur Subhastation führten.

f. Wer betreibt den Wucher? Es ist dem noch niemals widersprochen worden, daß die Juden in weit höherem Grade dazu neigen, Wucher zu treiben, als Christen. Und damit stimmen alle Ermittelungen überein, daß mindestens neun Zehntheile sämmtlicher wucherischer Handlungen in hiesiger Provinz von Juden und höchstens ein Zehntheil von Christen ausgeführt werden.

Diese arbeitsscheuen jüdischen Leute, die fast tagaus tagein an einer bestimmten Ecke des Marktes einer jeden kleinen Stadt stehen oder an derselben ihren Laden oder ihre Schenke haben, sie beobachten jeden einzelnen, der hineinkommt, und fangen ein Gespräch oder eine Geschäftsvermittelung mit demselben an, wenn sie glauben, daß dabei etwas zu gewinnen ist.

Die meiste Gelegenheit Wucher zu treiben haben die mit einem Sack oder einem langzahnigen, verhungerten Pferde herumziehenden hausirenden Juden, die sogenannten Bündeljuden, auch Plundermätze genannt. Sie kaufen alles was sie kriegen können, namentlich alte Kleidungsstücke, Lumpen, Hühner, Eier, altes Eisen, Knochen, Hasenbälge u. s. w. Die Thatsache, daß schon so mancher Jude mit diesem Geschäfte angefangen hat, der später ein reicher Mann geworden ist, spricht für die Einträglichkeit desselben. Bei fast jedem einzelnen dieser Tausende von kleinen Handelsgeschäften, die täglich von diesen Schnorrern in der Provinz Posen abgeschlossen werden, sei es gegen Geld oder was noch schlimmer ist, gegen Waare, wird die Unkenntniß der Leute über den Werth der Waare ausgenutzt und also gewuchert. Dieser Wucher ist deshalb aber besonders schädlich, weil er die ärmste Klasse der Bevölkerung, die im Schweiße ihres Angesichts schwer arbeitenden Tagelöhner um einen Theil ihrer Habe bringt. Endlich sind es die Schänker, und auch hier wieder ganz besonders die jüdischen, welche in wucherischen Handlungen die Bevölkerung aussaugen. Ist es ihnen doch so bequem gemacht, da die Leute nicht anschreiben, was sie verzehren, dann wenn einkassirt wird, mehr zu fordern, als was vertrunken ist, und hierauf, wenn Zahlung nicht geleistet werden kann, weiter zu wuchern. Solcher Fälle, in welchen ein Schänker sich auf solche Geschäfte versteht und dann in wenigen Jahren selbst ein reicher Mann wird, während die Wirthe im Dorfe verarmen, können aus jedem landräthlichen Kreise der Provinz Posen einige, ja aus mehreren Kreisen eine ganze Reihe aufgeführt werden. Es wird sich weiter unten Gelegenheit bieten, hierauf noch einmal zurück zu kommen. Wir haben es hier mit einem der größesten Mißstände der bestehenden Verhältnisse zu thun.

Aus mehreren Theilen der Provinz wird darüber Klage geführt, daß die Wucherer unter einander in Geschäftsverbindung stehen. Wenn jemand ein Darlehen aufzunehmen versucht, so ist dies sofort unter allen Geschäftsleuten bekannt. Bestimmte Persönlichkeiten, die fast überall, da wo der Wucher den ihm zusagenden Boden findet, vorhanden sind, bilden die Schlepper, es sind jüdische Leute, welche zwischen dem Geldnehmer und -Geber vermitteln und sich hierfür, je nach dem Erfolg ihrer Bemühungen, entsprechend hohe Vermittelungsgebühren zahlen lassen. Diese

führen den Bauer, der Geld braucht, zu einem Geldmann, und dieser weist den Bauer wieder an einen zweiten, angeblich weil er selbst augenblicklich gar kein Geld habe. Der zweite giebt dann, und weist den Schuldner dann wieder an den ersten, wenn die Zahlung fällig, damit dieser Geld verschaffe. Das ist ein Hin- und Herschieben und ein Lügengewebe, was nur den Zweck hat, für möglichst viele Zwischendienste möglichst viel Vermittelungsgebühr aus der Tasche des Bauern zu ziehen.

Solche Wuchergenossen verstehen es durch alle nur denkbaren und nicht denkbaren immer und immer wieder vorgebrachten Einwendungen die Leute davon zu überzeugen, daß das Geld von ihnen, wenn auch zu höheren Zinsen, wenn auch auf kürzere Termine, wenn auch mit Nebenkosten, doch besser ist, als das Geld aus der Sparkasse oder einem sonstigen soliden Geldinstitut; allerdings werden diese Fälle immer seltener, weil mit zunehmender Klugheit der Bauern die Ueberzeugung von dem Segen der Kreissparkassen und anderer ähnlicher Einrichtungen sich immer mehr Bahn bricht.

Fälle, in denen die Wuchergenossenschaft dem Bauer, wenn er Geld von wo anders als von ihr borgt, Schwierigkeiten beim Verkauf seiner Produkte macht, sind nicht zur Sprache gekommen, finden aber zweifelsohne statt.

2. Viehwucher.

Es ist ein ganz besonderes Verdienst des Vereins für Socialpolitik, auf diese bisher unbekannte Form des Wuchers aufmerksam gemacht zu haben. Die Ermittelungen haben ergeben, daß der Viehwucher auch in einigen Theilen der Provinz Posen Verheerungen anrichtet.

Erst wenige Tage bevor diese Zeilen niedergeschrieben sind, hat sich ein schlagendes Beispiel in dem oborniker Kreise ereignet. Der Pächter eines Gutes von mittlerem Umfange brach zusammen; ein bekannter Wucherer der Nachbarstädte trieb das ganze Vieh vom Hofe und lieferte den Beweis, daß es ihm gehöre. Es stellte sich nun heraus, daß er das Vieh gegen 50 Pfennige Futtergeld für den Monat bei dem unglücklichen Pächter, den er durch Darlehen in vollständige Abhängigkeit von sich gebracht, eingestellt hatte.

Aus dem Kreise Adelnau wird mir mitgetheilt, daß dem Bauer gutes Vieh auf jede nur mögliche Weise abgeschwatzt und schlechtes Vieh, meist gegen Schuldschein, aufgeschwatzt wird.

Am lautesten sind die Klagen über Viehwucher im Kreise Schildberg. Der Distriktskommissarius Pallaske aus Kobylagora macht hierüber folgende Mittheilungen:

„Die Juden handeln hier fast ohne Ausnahme mit Vieh. Diejenigen bäuerlichen Händler, welche das Gewerbe angemeldet haben, sind nur die Viehtreiber und Pfleger der Juden. Die Wucherer, welche bis zu 40, ja 50 Stück Vieh zu Markte bringen, stellen das Vieh einzeln oder auch zu mehreren Stücken bei dem Bauer ein, der Bauer muß zufrieden sein, wenn

er einige Mark Tagelohn für seine Treiberdienste erhält, das Futter und die Pflege darf er nicht berechnen, da der Wucherer, der ihm Vorschüsse geleistet hat, ihm sonst den Hals zuschnürt. Die Opfer, welche der Bauer seinen Kreditverhältnissen bringt, lassen sich nach Prozenten gar nicht berechnen, sind aber bei dem Viehwucher viel höher als bei dem Kreditwucher.

Der Viehwucherer hat sehr bald erspäht, welcher Bauer einen schwachen, unzureichenden Viehstand hat, oder welchem Besitzer ein Stück Vieh eingegangen ist. Hilfsbereit bietet er ihm das eine oder andere Stück auf Kredit an, und ist dann die Schuld soweit gewachsen, daß sich die Eintragung auf das Grundstück verlohnt, dann ist der Bauer nicht allein Viehtreiber und Pfleger des Wucherers, sondern auch dessen Viehpächter.

Ein gutes Stück Vieh muß dann der Bauer dem Wucherer gegen ein schlechtes vertauschen oder weit unter dem Werthe verkaufen oder auch die Aufzucht unter Abrechnung des Werthes des gelieferten Stücks mit Anrechnung der Zinsen mit dem Wucherer theilen.“ —

In ähnlicher Weise wird über den Viehwucher im Kreise Schrimm geklagt; ausführliche Mittheilungen liegen aus Dobzig vor. Solange der Besitzer, welchem Vieh zur Mast eingestellt wird, sich in geordneten Verhältnissen befindet, wird ihm eine angemessene Entschädigung für die aufgewendeten Futter- und Haltungskosten gewährt; sobald er aber in Geldverlegenheit geräth, wird von dem Einsteller des Viehs, der ihm regelmäßig Vorschüsse gegeben hat, ein nur geringer Ersatz gewährt, oder werden von ihm starke Abzüge für alle möglichen anderen Verbindlichkeiten gemacht.

Aus mehreren Gegenden, z. B. den Kreisen Kröben und Birnbaum, wird darüber Klage geführt, daß völlig mittellosen Leuten, namentlich herrschaftlichen Tagelöhnern, Schweine ohne Bezahlung aufgedrungen werden. Auch findet bei solchen Leuten ein Einstellen von Schweinen zur Mast statt; die Leute kommen bei diesem Geschäfte fast immer zu kurz.

Schließlich kommt der Viehwucher fast überall bei betrügerischen Pferdegeschäften vor; die kleinen jüdischen Pferdehändler, sog. Roßtäuscher, sind zum Theil äußerst erfinderisch.

Es möge ein Beispiel aus dem Kreise Inowrazlaw hierfür genügen:

Bald nach geschlossenem Verkauf eines meist ziemlich theueren Pferdes und innerhalb der gesetzlichen Frist wird dem Verkäufer ein durch Vorstellung eines ganz anderen Pferdes oder auf sonst unredliche Weise erlangtes thierärztliches Attest vorgelegt, wonach das Pferd krank sei u. s. w. Verkäufer wird aufgefordert, das Thier gegen Rückzahlung des Kaufgeldes abzuholen, und zwar bei Vermeidung der Klage. Ist der Verkäufer hierdurch in Verlegenheit gebracht — das Pferd steht in Landsberg, oder in Oberschlesien, oder an einem sonst entfernten Orte —, so benügt sich Käufer schließlich auch mit der Erlegung des Minderwerths in Höhe von etwa 60 oder 90 Mark. In zwei solchen Fällen nun, in welchen die Verkäufer gut berathen waren und sich nicht einschrecken ließen, stellte es sich heraus, daß das Pferd längst von Hand zu Hand weiter gegangen, natürlich auch gar nicht krank war, und es sich somit lediglich um eine Prellerei handelte, welche die Eigenthümlichkeiten des Wuchers in sich trug.

3. Der Landhunger,

d. h. eine Sucht über Bedürfniß und über die verfügbaren Mittel Land zu kaufen, hat sich in den letzten Jahren, seit der Verschlechterung der landwirthschaftlichen Verhältnisse im ganzen vermindert; es wird mir aus den meisten Theilen der Provinz, namentlich aus denjenigen mit besseren wirthschaftlichen Verhältnissen mitgetheilt, daß diese krankhafte Sucht überhaupt nicht mehr besteht. Nur aus der Gegend von Ostrowo wird stark hierüber geklagt. — Nach meinen eigenen Erfahrungen, namentlich im hiesigen Kreise, steht die Sache nicht so günstig:

Ich habe vor einigen Monaten einem Termine in einem Dorfe M. selbst beigewohnt, in welchem eine Wirthschaft von über 130 Hektar durch zwei jüdische Handelsleute aus einer Nachbarprovinz, welche ihren Schlepper aus einem kleinen, unweit von M. gelegenen Städtchen mitgebracht hatten, in Theilstücken ausgegeben bezw. verkauft, also parzellirt oder ausgeschlachtet werden sollte, und war in hohem Grade erstaunt, das große Zimmer, in welchem das Geschäft gemacht ward, angefüllt mit Kauflustigen zu finden, darunter Leute, von denen ich wußte oder wenigstens mit Bestimmtheit annehmen zu können glaubte, daß sie keinen Groschen Vermögen hatten. In kurzer Zeit war die große Fläche begeben.

Ein Viertel des Kaufpreises sollte angezahlt, die anderen drei Viertheile zu 5 Prozent auf längere Zeit stehen bleiben; einige der Käufer sollen sich das Angeld zu 7 Prozent in einer benachbarten Volksbank geliehen haben. Für den Morgen des ziemlich düngerarmen, wenn auch in seiner Zusammensetzung nicht schlechten Bodens wurden, ohne Gebäude und ohne irgend welches Inventar, bis 270 Mark bezahlt, für meist trockene Feldwiesen noch mehr. Der Boden war höchstens 2/3 von dem werth, was gezahlt ward, ja bei einigen Stücken wohl nicht die Hälfte. Es liegt auf der Hand, daß unter solchen Umständen der Länderkauf nicht zum Segen der Käufer gereichen kann, ja es ist mit ziemlicher Bestimmtheit vorauszusagen, daß sie hierdurch sich zu Grunde richten werden. Das ganze Geschäft muß als ein wucherisches bezeichnet werden, weil die Käufer durch die beschönigenden Redensarten der beiden Kaufleute und des Schleppers dazu verleitet worden sind, und zwar unter Bedingungen, die in jeder Beziehung für den Käufer ungünstig, für die Verkäufer aber um so günstiger waren, denn diese haben 15 000 Mark mehr aus dem Lande genommen, als sie gegeben haben, und machten außerdem noch den Profit aus dem Verkauf des ganzen Inventars, der auch noch auf 15 000 Mark veranschlagt wurde.

Ein zweites Beispiel hat sich unlängst im oborniker Kreise ereignet. Ein fleißiger solider polnischer Wirth B. K. in P. ererbte von seinem Vater eine kleine aber gute Wirthschaft von 50 Morgen, die Ländersucht ließ ihn nicht ruhen, er kaufte, selbstredend ohne die genügenden Mittel, ja zuletzt ohne Geld überhaupt, immer mehr Land zusammen, bis er im ganzen 150 Morgen besaß, bankerott war und um sich zu retten, selbst parzellirte. Die Käufer sollten die Hälfte des Kaufpreises zahlen und die zweite Hälfte zu 6 Prozent stehen lassen. Die Anzahlung verwendete K., um sich ein neues Grundstück in einem benachbarten Kreise zu kaufen.

Die Auflassung hat aber, da die Hypothekenverhältnisse sich nicht ordnen ließen, nicht stattfinden können und wird nicht zu ermöglichen sein; so sind ganz verworrene Zustände dadurch entstanden, daß K. die Ländergier und geschäftliche Unerfahrenheit seiner Käufer ausbeutete, also mit ihnen wucherte.

Daß bei diesen Ausschlachtungsgeschäften geistige Getränke kostenlos verabreicht, daß diese Geschäfte in Schänken abgeschlossen worden sind, habe ich nicht feststellen können, hege aber die Befürchtung, daß dies Mittel nicht selten angewendet wird.

Von einem Herrn Amtsrichter hiesigen Kreises, der durch jahrelange wohlthätige Richterpraxis einen besonders klaren Einblick in die einschlagenden Verhältnisse bekommen hat, wird mir mitgetheilt, daß Ausschlachtungen bäuerlicher Grundstücke durch professionelle Parzelleure zahlreich vorkommen. Zumeist, aber nicht ausnahmslos sind es Handelsleute jüdischen Glaubens, welche diesen Erwerbszweig betreiben. In einigen größeren Geschäften haben Kaufleute aus Landsberg a. W. im oborniker Amtsgerichtsbezirk debütirt. Kleinere Parzellirungen sind von rogasener, zarnikauer und wronker Juden vorgenommen worden. Kooperationen verschiedener Unternehmer haben dabei um so öfter stattgefunden, als zur Durchführung solcher Geschäfte viel Geld erforderlich ist.

Ein „Parzelleur" hat in den letzten Jahren 4 bäuerliche Wirthschaften zum Zwecke des Weiterverkaufs angekauft, davon hat er 2 Grundstücke in 13, bezw. 8 Theilen, die anderen beiden ungetheilt mit Profit weiter veräußert bezw. gegen andere im Kreise Samter belegene Ackerflächen vertauscht.

Die größeren Unternehmer betreiben das Geschäft zur Hinterziehung des einprozentigen Kaufstempels in der Weise, daß sie sich von den Eigenthümern der zu Parzellirungszwecken ausersehenen Grundstücke Vollmacht zur Ausschlachtung ertheilen lassen.

In der Vollmacht wird stipulirt, daß die Unternehmer einen Erlös von x Mark dem Eigenthümer garantiren, dafür aber berechtigt sind, den Mehrgewinn als Lohn für ihre Bemühungen und Auslagen zu behalten.

Diese Geschäfte müssen viel Geld abwerfen, da sie in vollem Schwunge stehen. Leider sind sie meist verschleiert, da die Auflassung der Parzellen gewöhnlich ohne Ueberweisung der Unterverkaufsverträge erfolgt. Aber auch selbst dann, wenn diese Verträge mit eingereicht werden, geben sie keinen Anhalt, weil sie Unwahrheiten enthalten, denn eine solche Unwahrheit, bezw. absichtliche Unrichtigkeit ist es, wenn in einem solchen Vertrage z. B. angegeben wird, daß ein Theilstück von 5 Morgen für 834 Mark und ein anderes Theilstück desselben Bodens von 66 Morgen mit nur 3137 Mark verkauft sein soll.

Lizitationen der einzelnen Trennstücke sollen im Norden und Nordwesten der Provinz vorkommen, in dem oborniker Kreise ist diese Art der Ausführung des Ausschlachtungsgeschäftes bisher nicht angewendet worden.

Häufig bleibt das Restkaufgeld zu 6 Prozent und nur auf 1 bis 2 Jahr unkündbar stehen. Die Anzahlung wird, soweit das baare Geld nicht reicht, mit Wechsel auf nur kurze Sicht von 3 Monaten verlangt und geleistet.

Eine besonders schlimme Folge der Ausschlachtung ist auch die, daß die Altentheile und Ausgedinge gelöscht werden müssen, soll das Geschäft, nämlich die Uebertragung der Trennstücke an die Käufer, erfolgen. Die Ausschlächter bieten einen sehr geringen Preis, die Altentheilsberechtigten aber lassen sich durch den Anblick des baaren Geldes verlocken und verkaufen ihr Anrecht weit unter dem Werth; daß diese Unterhandlungen für die Ausschlächter ein bequemes Feld zu wucherischen Handlungen bieten, liegt auf der Hand.

Es dürfte hier der geeignete Ort sein, auf die Altentheilswirthschaften überhaupt näher einzugehen, die, wie auch der Antrag des Herrn Rittergutsbesitzer Kennemann-Klenka in der Sitzung des Landesökonomiekollegiums am 20. November 1886 bewiesen hat, einen der größten Schäden des volkswirthschaftlichen Lebens in der Provinz Posen bilden.

Die Altentheile fallen auf jeden Fall dann auch unter den Begriff des Wuchers, wenn sie dazu dienen sollen, die Kauflust junger unerfahrener, heirathslustiger Leute über das natürliche Maß zu steigern. Der in dem Geschäfte liegende dolus tritt deutlich hervor, wenn der Altentheilsvertrag zwischen Eltern und Kindern geschlossen und dabei von den Eltern versprochen wird, daß sie das festgesetzte Ausgedinge von den Kindern während deren Besitzzeit nur zur Hälfte oder zum dritten Theil fordern werden, die Eintragung aber zum vollen Betrage verlangen, um das Recht gegen den Besitznachfolger geltend zu machen. Bei Geschäften dieser Art zwischen Eltern und Kindern pflegen die Eltern nur an sich und ihren Vortheil zu denken und nur sie selbst gut fortzukommen. Die Geschwister der Uebernehmer des Gutes gehen ganz oder zum Theil ihres Anrechtes verlustig, der Gutserwerber besteht nur dann, wenn er das Glück hat, daß die von seinem Schweiße lebenden Eltern baldigst das Zeitliche segnen.

Neben den von mir in den „Bäuerlichen Verhältnissen in der Provinz Posen" angeführten Fällen über Altentheile (in dem Werke des Vereins für Socialpolitik „Bäuerliche Zustände in Deutschland") mögen hier noch einige Beispiele Raum finden, welche aus neuerer Zeit stammen und namentlich den wucherischen Charakter dieser Altentheilsverträge kennzeichnen.

Ein Wittwer, Vater von 6 Kindern, setzt sich auf das Ausgedinge und verkauft seine Wirthschaft von 56 Morgen zum Preise von 3500 M. an seinen eben großjährig gewordenen Sohn und behält sich eine Rente von 300 M. vor. Den übrigen 5 Kindern wird ein Anrecht von 30 M. auf das Vatererbtheil zugesichert. Seine zweite, etwas größere Wirthschaft verkauft er für 4600 M. an seine Tochter, behält sich von derselben gleichfalls eine Rente von 300 M. vor und sichert den minderjährigen Kindern je 60 M. als späteres Vatererbe zu, lebt als Rentner, verheirathet sich schleunigst wieder — und die minderjährigen Kinder erster Ehe haben das Nachsehen und werden nichts bekommen.

Eine Wittwe verkauft ihr Grundstück von 52 Morgen, für 8920 M. an ihren Sohn und behält sich eine Jahresrente von 560 M. vor, die beiden anderen Kinder erhalten als Erbtheil 150 bezw. 60 M.

Ein Kruggrundstück war vor einigen Jahren für 2250 M. verkauft.

Der Vater verkauft es an seinen Sohn, dieser muß 5 502 M. Hypotheken und 1 200 M. persönliche Schulden übernehmen, an seine Geschwister 2 100 M. und an seine Eltern ein Ausgedinge von 500 M. bezahlen. Schließlich muß er noch eine dritte Person lebenslänglich unterhalten. Ist das nicht Grundstückswucher in schlimmster Form?

Die mir in dieser Angelegenheit zugegangenen Mittheilungen klagen fast ausnahmslos über den mit der unglückseligen Ausgedinge-Wirthschaft verbundenen Grundstückswucher. Leider verbietet es der Raum, noch weitere interessante Beispiele anzuführen.

4. Ueber den Waarenwucher

wird aus den verschiedensten Gegenden, namentlich aus solchen, in welchen Geld- und Kreditwucher vorkommt, geklagt. Der Waarenwucher scheint verbreiteter und tiefer eingewurzelt zu sein als der Geldwucher.

Die Form, in welcher der Waarenwucher vorkommt, ist eine recht verschiedene:

Der Schuldner muß sich verpflichten, sein ganzes Getreide an den Gläubiger zu 8—10 M. den Wispel unter dem üblichen Marktpreise und gegen 6 prozentige Verzinsung des Vorschußgeldes zu liefern oder er muß sein ganzes Getreide dem Gläubiger liefern und diesem überlassen, je nach Gefallen und Willkür den Preis zu machen. Solche Geschäfte kommen namentlich auf größeren Gütern z. B. im Kreise Inowrazlaw vor, die dem Bankerott nahe sind.

Es versteht sich bei einem großen Theile namentlich bäuerlicher Besitzer und kleiner Leute von selbst, denn es ist in der Gegend allgemein üblich, daß sie den Handelsleuten, namentlich den Hausirern, mit denen sie in Geschäftsbeziehung stehen und von denen sie Geld geliehen haben, außer den vereinbarten Zinsen, Vorwegabzügen, von denen oben die Rede gewesen ist, jedesmal bei den häufig, ja wohl alle 14 Tage wiederkehrenden Besuchen Butter, Eier, Milch, Kartoffeln, Gemüse und was sonst noch grade in der Wirthschaft ist, schenken oder doch zu ganz niedrigen Preisen verkaufen, und daß hierdurch der Betrag der Darlehnsschuld oft in einem Jahre ganz, ja doppelt und dreifach zurückgezahlt wird, ohne sich je aber thatsächlich zu verringern; der Wucherer verlangt diese Unzahl kleiner Gefälligkeiten für sich als etwas ganz Selbstverständliches mit größter Harmlosigkeit und Freundlichkeit, um die Schuldner es gar nicht merken zu lassen, um welche verhältnißmäßig hohen Beträge es sich denn eigentlich handelt, und der Schuldner giebt alles das willig her, theils aus Gewohnheit, theils aus wohlbegründeter Besorgniß, den Gläubiger zu verstimmen und ihn zur Kündigung seines Darlehns zu veranlassen.

Schlechte Waaren, namentlich von solchen Sachen, die in kleinen Mengen für die Acker- und Hauswirthschaft gebraucht werden, preisen die Geschäftsleute in aufdringlicher Weise an und veranlassen schließlich den Bauer und seine Frau, sie zu unverhältnißmäßig hohen Preisen zu kaufen; so kostet ein Pfund Kaffee von einer schlechten geringen Sorte, die in jeder größeren Materialwaarenhandlung zu 80 Pfennig zu haben ist, in den

kleinen meist mit der Schänke verbundenen Geschäften der Dörfer 140 und 160 Pfennige.

Mir ist ein Fall von zuverlässiger Seite mitgetheilt, in welchem der Schuldner für ein Darlehen von 30 Mark jährlich 1 Zentner Hafer zu liefern hatte.

In einem anderen Falle mußte eine Frau 8 Eier für einen Schnaps bezahlen, weil sie nicht im Besitz der 5 Pfennig war, die er kostete.

Ein Bauer kommt mit zwei Schweinen zur Stadt, er verkauft dieselben für 96 Mark; als er bei dem Juden in der Schänke den üblichen Einkauf vornehmen will, kommt ihm das Geld abhanden. Er borgt sich nun das Geld von einem anderen Juden, um damit die Waaren zu kaufen, die er seiner Frau in die Wirthschaft mitbringen soll. Er verpflichtet sich für die eingekauften Waaren, die einen wirklichen Werth von 60 Mark hatten, 30 Zentner Gerste zu liefern und muß außerdem die bei diesen Geschäftsabschlüssen genossenen 4 Flaschen Likör, 22 Glas Bier und 50 Zigarren bezahlen. Der tüchtigen Frau des Bauern gelang es mit Mühe und Noth, das Waarengeschäft wieder rückgängig zu machen. Diese Geschichte hat sich in Tremessen zugetragen und würde viele ihresgleichen finden, kämen alle solche Sachen an den Tag.

Von einer

5. Vereinigung aller Wucherformen

habe ich eine Mittheilung erhalten, und nehme hieraus wie aus von mir selbst beobachteten Fällen an, daß der Wucherer es vorzieht, sich noch rechtzeitig durch die oben geschilderte rücksichtslose Anwendung von Zwangsmitteln gegen sein Opfer schadlos zu halten, so lange es noch Zeit ist, statt sich mit der Leitung der gesammten Geschäftsführung der Wirthschaft zu quälen und abzumühen.

Allerdings hat er ja ungefähr dasselbe erreicht und den Besitzer thatsächlich seiner Verfügungsbefugniß über sein Gut entsetzt, wenn er ihn so weit gebracht hat, daß er alles Getreide und vielleicht auch andere Produkte nur an ihn, den wucherischen Gläubiger verkaufen darf. Ich muß hierbei hervorheben, daß solche Fälle nur ausnahmsweise bei kleinen bäuerlichen Besitzern, dagegen verhältnißmäßig oft bei großen bankerotten Gütern vorkommen.

Unter den

6. Ursachen,

welche zu der Ausdehnung des Wuchers beitragen, ist in erster Linie die Liederlichkeit und Unwirthschaftlichkeit der Wirthe zu nennen, und hierbei wieder spielt die Trunksucht, das Schnapstrinken, die erste Rolle.

Die Trunksucht hat zwar erfreulicher Weise, dank dem thatkräftigen Einschreiten der Geistlichen, namentlich der katholischen, dank dem allgemeinen Bestreben auf Herabminderung der Schänken unzweifelhaft abgenommen, ist aber immerhin noch sehr stark. Von 10 Fällen, in welchen Bauern in die Hände des Wucherers fallen, sind es wohl neun, die dem Branntwein zugeschrieben werden müssen. Einmal kostet der Branntwein

gewiß ein ganz ungeheures Geld, im oborniker Kreise z. B. so viel als die gesammten so stark beklagten Schul- und Gemeindeabgaben; würde also das Geld, was in Schnaps vertrunken wird, in die Wirthschaften verwendet, so würde der größte Theil der Verlegenheiten nicht entstehen, die den Wucherern in die Arme treiben.

Dann ist erfahrungsmäßig der trunkene Zustand derjenige, in welchem der Bauer am ehesten zu Leichtsinn und Unüberlegtheit neigt und sich von dem Wucherer fangen läßt.

Endlich aber sind es grade die Schnaps- und Zechschulden, welche am schnellsten wachsen und welche selbst zu einer wucherischen Handlung von dem Schänkwirth ausgebeutet werden, weil sie vom Trinker nicht kontrollirt und also vom Schänker ohne Gefahr, daß der Betrug entdeckt werden kann, gesteigert werden, eine üble Folge davon, daß nicht jeder Schnaps sofort bezahlt zu werden braucht und mit der beliebten Kreide an die Thüre gemalt wird.

Es muß ferner zugegeben werden, daß der Bauer noch vielfach schlecht wirthschaftet und daß er, wenn er besser wirthschaftete, eher in der Lage wäre, seinen Verbindlichkeiten nachzukommen. In dieser Beziehung kann die Unwirthschaftlichkeit als Ursache des Wuchers wohl bezeichnet werden. Auf der anderen Seite aber muß anerkannt werden, daß der Bauer der Provinz Posen ein überaus anspruchsloser, fleißiger Mann ist und ihm in dieser Beziehung Unwirthschaftlichkeit nicht wohl vorgeworfen werden kann.

In leider noch den meisten Fällen verabsäumen es namentlich die kleineren Besitzer, ihre Vorräthe, namentlich ihre Ernte gegen Feuer zu versichern. Es muß dies als ein großer Fehler immer wieder gerügt und bekämpft werden; der hiergegen angeführte Grund des Bauern, er habe das Geld zur Zahlung der Prämie nicht erschwingen können, darf man nicht gelten lassen, denn solche Prämien sind nicht hoch, der hierzu erforderliche Betrag wird auch bei den ungünstigsten Verhältnissen sich erübrigen lassen und das Unglück, welches ein Brandunglück den Unversicherten bringt, ist ein so entsetzliches, daß die Versicherung der Vorräthe sich als eine durchführbare und unabweislich nothwendige Maßnahme kennzeichnet. Fälle, in denen den Bauern, welche unversichert abbrannten, nichts anderes übrig blieb, als theures Juden- und Wuchergeld zu nehmen, sind nicht selten. Die Gebäude sind fast ausnahmslos versichert.

Fälle, in denen Bauern deshalb, weil sie nicht gegen Hagel versichert hatten, dem Wucherer verfallen sind, haben sich nicht feststellen lassen. Es liegt wohl nicht in demselben Umfange, wie dies bei der Versicherung des Mobiliars und der Vorräthe gegen Feuersgefahr der Fall ist, eine Nothwendigkeit vor, allgemein auf eine Hagelversicherung zu dringen, und zwar schon deshalb nicht, weil es in der flachen Lage der Provinz viele Gegenden giebt, in welchen die Hagelgefahr nur ganz verschwindend klein ist.

Noch weniger ist dies in Bezug auf die Lebensversicherung anrathsam. Die jährlichen Beiträge werden bei den geringen Einnahmen, um die es sich bei den meisten bäuerlichen Wirthen handelt, zu bedeutend sein, sollen sie irgend welchen wohlthätigen Erfolg haben, als daß sie den Bauern zugemuthet werden könnten Es herrscht im allgemeinen wohl aus diesem

Grunde eine starke Abneigung des kleineren Besitzers gegen die Lebensversicherung.

Die Kreditinstitute können bisher nicht als ausreichend erachtet werden. Nach der amtlichen Hauptübersicht über die Geschäftsbetriebe und die Resultate der preußischen Sparkassen im Rechnungsjahre 1885 bezw. 1885/86 befanden sich in der Provinz Posen

1. an städtischen Sparkassen
a. im Regierungsbezirk Posen . . . 33
b. im Regierungsbezirk Bromberg . . 2
2. an Kreissparkassen
a. im Regierungsbezirk Posen . . . 6
b. im Regierungsbezirk Bromberg . . 9
also zusammen 50 Sparkassen.

Andere Sparkassen, namentlich solche von Kirchspielen, Landgemeinden, Provinzen oder Privaten giebt es in der Provinz Posen wenig. Von den 17 Kreisen des Regierungsbezirks Posen haben also nur 6, also weniger als ein Drittel, Kreissparkassen, dies muß als vollständig ungenügend erachtet werden. Ein weiterer Mangel der Einrichtungen muß darin gefunden werden, daß für die 15 Kreissparkassen der Provinz nur 19 Sammelstellen bezw. Filialen oder sog. Rezepturen vorhanden sind; dies muß bei der großen Ausdehnung, die zur Zeit die Kreise haben und bei den weiten Entfernungen eines großen Theils der Einwohner von der Kreisstadt bezw. dem Sitze der Kreissparkasse gleichfalls als ungenügend bezeichnet werden. Der Zinsfuß der Einlagen der Sparkassen schwankt zwischen 4 und $4^1/_2$ Prozent im Regierungsbezirk Posen bezw. $2^1/_2$ und $4^1/_2$ Prozent im Regierungsbezirk Bromberg, und zwischen 4 und 6 bezw. $4^1/_2$ und $6^1/_2$ Prozent für ausgeliehene Kapitalien; er wird sich im Durchschnitt auf 4 bezw. 5 Prozent stellen. Während im gesammten preußischen Staate 80 Mark Spareinlagen auf den Kopf der Bevölkerung kommen, betragen diese in der Provinz Posen nur 14 Mark: zum Theil ja unzweifelhaft ein Ausdruck des geringeren Wohlstandes, zum Theil aber auch eine Folge der mangelhafteren Durchbildung des Sparkassensystems.

Es wird ausnahmslos anerkannt, daß überall da, wo Sparkassen, namentlich solche von Kreisen eingerichtet sind, der Einfluß auf eine Befreiung der Bauern aus den Händen der Wucherer ein überaus günstiger ist.

Eine Klage darüber, daß die Prozente, welche die Sparkassenverwaltungen im allgemeinen für Wechseldarlehen nehmen, zu hohe seien, ist mir seitens des Publikums von keiner Seite zu Ohren gekommen und dürfte hiermit dem Bedürfniß auch wohl vorläufig und wenn der Zinssatz nicht weiter herunter gehen sollte, genügt sein; handelt es sich doch meist um kleinere Beträge und sind mit Ausnahme unbedeutender Stempelbeträge Unkosten hiermit nicht verbunden. Der Zinssatz für Hypotheken zu kleineren Beträgen, auch für erststellige, ist im Durchschnitt 5 Prozent. 6 Prozent kommen nicht häufig und 7 Prozent nur noch ganz ausnahmsweise vor. Bei 6- und 7-prozentigen Hypotheken ist meist eine Gefährdung des Kapitals bereits vorhanden.

Ein zweites hier in Betracht zu ziehendes Geldinstitut ist die Provinzialhilfskasse, welche in kleineren Beträgen ausleiht und in einer grösseren Anzahl von Fällen augenblicklichen Verlegenheiten gesteuert hat. Auch sie nimmt 5 Prozent.

Daß der neue Landschaftliche Kreditverein die Beleihungsgrenze durch den dritten Nachtrag vom 28. April 1879 von 15000 auf 6000 Mark Taxwerth herabgesetzt und hiermit die sogenannte Bauernlandschaft gegründet hat, wird als eines der wesentlichsten Mittel zur Bekämpfung des Wuchers allgemein anerkannt. Desgleichen wird es dankbar empfunden, daß die Möglichkeit gegeben ist, den Zinsfuß der landschaftlichen Darlehen der Jahresgesellschaften auf 3½ Prozent herabzusetzen, und als ein Mißstand beklagt, daß in Bezug auf die Hauptgesellschaft nicht dasselbe hat eintreten können bezw. daß einer Herabminderung der Zinsen auch für die Hauptgesellschaft unüberwindliche juristische Bedenken entgegenstehen.

Keine gute Rolle spielen die vielfach in den kleineren Städten verbreiteten, meist in polnischer Verwaltung sich befindenden Vorschußvereine, Volksbanken und wie diese Einrichtungen mehr heißen. Es wird vielfach in den mir zugegangenen Mittheilungen Klage darüber geführt, daß diese Geldinstitute viel zu hohe Prozente nehmen, als daß sie einem in Noth befindlichen Bauern helfen könnten.

Diese Kassen nehmen 6—8 Prozent, und tragen die Geschäfte, die sie machen, selbst den Charakter des Wucherischen in manchen Fällen an sich, ohne daß es bisher gelungen wäre, da es sich um eine eingetragene Genossenschaft handelt, eine Bestrafung oder auch nur Beschränkung dieses Unfugs herbeizuführen.

Die Vorschußvereine stehen nicht sicher und der Zusammenbruch eines solchen hat wiederholt Noth und Verzweiflung herbeigeführt.

Die Volksbanken haben das Recht, an die Mitglieder zu Selbstkostenpreisen Getränke u. s. w. zu verabfolgen, ohne hierzu einer Genehmigung zu bedürfen. Wie schwer es ist, zu überwachen, daß diese Verabfolgung nicht auch an andere Personen erfolgt, liegt auf der Hand. In einem mir aus eigner Beobachtung bekannten Falle ist das Geschäftslokal einer solchen Bank eine ganz richtige Kneipe, in der tüchtig gezecht wird. Es bedarf weiter keiner Begründung, daß die hierbei gemachten Geschäfte segensreich für den Darlehensnehmer nicht ausfallen können. Es ist ein großer Mangel, daß der Verwaltungs- oder der Gerichtsbehörde eine eingreifende Aufsichtsbefugniß über diese Einrichtungen nicht zusteht.

Aus diesen und ähnlichen Erwägungen hat sich der landwirthschaftliche Provinzialverein der Provinz Posen bei Erörterung der Wucherfrage am 15. Dezember 1886 dahin ausgesprochen, es sei wünschenswerth, durch gesetzliche Bestimmungen den Behörden die Befugniß einzuräumen, Volksbanken und ähnliche Institute aufzuheben, wenn sie Geschäfte betreiben, welche bei physischen Personen zur Bestrafung nach dem § 302a des Reichsstrafgesetzbuches führen würden.

Daß es fast ausnahmslos liederliche, unwirthschaftliche Personen sind, welche dem Wucher verfallen, ist bereits oben gesagt. Fälle, in denen auch brave und tüchtige Menschen, namentlich durch Ankauf von Steige-

rungsprotokollen, mit Wucherern zu thun bekommen, sind mir nicht bekannt geworden.

7. Das Gesetz vom 24. Mai 1880

bezw. der § 302a des Reichsstrafgesetzbuches hat sich im allgemeinen ganz vortrefflich bewährt. Ich halte es für eines der segensreichsten Gesetze auf wirthschaftlichem Gebiete, welches seit langer Zeit erlassen ist. Zunächst liegt eine wohlthätige Folge darin, daß das, was von jedem guten und verständigen Menschen längst als eine verabscheuungswürdige That angesehen ward, nun auch vom Gesetz als eine solche gestempelt ist. Dann haben die ziemlich hohen Strafen stark abschreckend gewirkt und es unterliegt für mich einem Zweifel nicht, daß in Folge dieses Gesetzes die thatsächlichen Wucherfälle der Zahl nach und auch nach der Stärke und Schädlichkeit sehr erheblich abgenommen haben.

Daß üble Folgen mit dem Erlaß des Gesetzes verbunden sind, etwa die Beschränkung auch eines gesunden Kredits, hat sich nicht herausgestellt.

Das wird ja allerdings von vielen Seiten zugegeben und auch wohl beklagend hervorgehoben, daß die vielen Erwägungen, welche der Wucherer gepflogen hat, wie er es zu machen habe, um dem Gesetze nicht zu verfallen, zu der Entdeckung neuer Mittel geführt haben, wie der Bedürftige auf andere Weise zu fassen ist. Der Wucherer ging vor dem Gesetz grade und plump, mit horrenden Zinsen auf sein Opfer los; jetzt faßt er es feiner, mit allen möglichen Nebengeschäften, die er mit dem Gelddarlehnsgeschäft verbindet und wie sie vorher in einzelnen Erscheinungen geschildert sind. Immerhin aber muß dies als ein Fortschritt gegen früher bezeichnet werden, denn schließlich befindet sich der Bauer doch dem Darleiher gegenüber immerhin in einer weit angenehmeren Lage, wenn dieser ihm Geld zu annehmbaren Zinsen giebt, als wenn dieser, wie früher, in Bezug auf die Zinsen ungeheuerliche Ansprüche macht.

Ich glaube nicht, daß eine bessere Wortfassung, als die im § 302a gewählte, gefunden werden könnte und namentlich nicht eine solche, durch welche auch die ungünstigen Nebengeschäfte betroffen würden; das wäre schon deshalb nicht wohl denkbar, weil die Zusammengehörigkeit derselben mit dem Haupt-Darlehnsgeschäft sich schwer nachweisen lassen würde.

Thatsächlich und in der Praxis hat auch die in den Reichstagsverhandlungen aufgeworfene Frage keine Schwierigkeiten gemacht, ob der Begriff der Nothlage kumulativ zu den Begriffen entweder des Leichtsinns oder der Unerfahrenheit hinzutreten müsse, um den Thatbestand der strafbaren Handlung festzustellen.

Was im besonderen das Verbot der Landversteigerungen in Wirthshäusern und der kostenfreien Verabreichung von Getränken anbetrifft, so bedarf es hierzu einer gesetzlichen Bestimmung nicht, und ist eine solche um so weniger angezeigt, als ein hiermit getriebener Mißbrauch sich nur verhältnißmäßig selten herausgestellt hat. Ebenso wie z. B. das Verbot, daß Kinder den Tanzmusiken beiwohnen, kann auch ein solches Verbot zur Verhinderung von Verkäufen u. s. w. in Gasthäusern durch polizeiliche Verordnungen unbedenklich herbeigeführt werden.

Es ist im Vorhergehenden wiederholt darauf hingewiesen, daß die Schnaps- und Getränke-Schulden überhaupt den größten Krebsschaden in der ganzen Wucherfrage bilden und deshalb ein Ankämpfen hiergegen gewiß zu empfehlen, auch von allen Seiten in den mir aus der Provinz zugegangenen Mittheilungen gewünscht ist.

Es sind nun in einem Falle gute Erfolge damit erzielt, daß öffentlich den Schänkwirthen damit gedroht ist, das Konzessionsentziehungsverfahren werde gegen sie eingeleitet, wenn sie geistige Getränke ohne baare Bezahlung verabfolgen. Es versteht sich von selbst, daß ein solches Verfahren nach den Bestimmungen der Reichsgewerbeordnung nur dann durchgeführt werden kann, wenn das Verabfolgen von geistigen Getränken zum Mehrgenuß, also zur Beförderung der Völlerei geführt hat. Nachdem es nun aber gelungen ist, in einigen Fällen den Beweis zu führen, daß ein Schänker deshalb die Zechschuld kreditirt hat, damit mehr und damit in unmäßiger Weise getrunken wird, und er hiermit seine ihm so viel Geld einbringende Konzession verloren hat, wird wohl thatsächlich in hiesiger Gegend nicht mehr übermäßig viel bei Zechschulden kreditirt, wenigstens nicht hier.

Das Mittel ist aber allerdings kein gründliches und deshalb ist die Frage wohl berechtigt, ob nicht durch ein Gesetz nur ein Theil und zwar ein geringer Theil der Zechschuld einklagbar sein soll. Hiergegen nun muß das Bedenken geltend gemacht werden, daß jede Schuld schließlich in eine große Menge Theile zerlegt und dann, wenn ein Theil und jeder Theil eingeklagt werden kann, hierin ein Mittel gegeben ist, schließlich zur ganzen Schuld zu kommen.

Der andere Weg würde der sein, daß, wie nach landrechtlichen Bestimmungen z. B. bei Spiel- und Offizierschulden, ein Klagerecht für Zechschulden überhaupt, also auch für Theile derselben ausgeschlossen wird. Hiergegen aber wieder läßt sich geltend machen, daß dann auch eine große Anzahl solcher Schulden mitgetroffen werden müßte wie z. B. die Weinschulden in den besseren Gasthöfen, welche eine gefährliche Wirkung nicht haben.

Aus diesen Erwägungen hat sich denn der landwirthschaftliche Provinzialverein der Provinz Posen in seiner Generalversammlung am 15. Dezember 1886 dahin ausgesprochen, daß allerdings der beste Ausweg der in dem ungarischen Gesetze gefundene zu sein scheint. Nach Nr. 58 S. 75 der Drucksachen der 4. Legislaturperiode III. Session 1880 des Reichstages lautet der § 21 des Entwurfs eines Gesetzes für das Königreich Ungarn über den Wucher wie folgt:

> Die in Gast- und Wirthshäusern oder in was immer für Schanklokalen für den Gästen dargereichte geistige Getränke entstandenen Forderungen sind nicht klagbar, wenn der Schuldner seine dem Gläubiger gegenüber bestehende frühere Schuld ähnlicher Art vor Darreichung der geistigen Getränke nicht berichtigt hat.
>
> Solche Schulden können auch durch Kompensation den Forderungen des Schuldners gegenüber nicht geltend gemacht werden.

Eine weitere wirksame Maßregel gegen die aus Schankschulden entstehenden wucherischen Geschäfte ist eine Verminderung der Schankstätten.

Ein wesentliches Hinderniß bieten die vielen Realschankgerechtigkeiten; z. B. hat in der Provinz Posen jeder Rittergutsbesitzer eine solche, und außerdem bestehen eine große Anzahl derselben auf Grund uralter Rechtsgeschäfte, namentlich Privilegien. So dankenswerth nun auch alle die seit einiger Zeit getroffenen Maßregeln zur Beseitigung eines Uebermaßes von Schankstätten sind, namentlich die unlängst erlassenen Bestimmungen des Herrn Ministers des Innern, wonach eine bestimmte Höhe der Zimmer, eine feuersichere Bedachung, nach außen aufschlagende Thüren u. dergl. m. vorhanden sein müssen, wenn eine Konzession ertheilt werden soll, so werden auch diese Maßregeln immer noch nicht zu dem gewünschten Erfolge führen, weil das Schankgeschäft ein so außerordentlich einträgliches, die Schankkonzession eine so stark begehrte ist, daß alle Opfer gebracht werden, um dieselbe zu erlangen.

Es muß ernstlich in Erwägung gezogen werden, ob nicht neue, schärfere gesetzliche Bestimmungen für die Schankkonzessionsertheilungen erlassen werden müssen, es sei denn daß es endlich einmal gelingen sollte, eine recht hohe Lizenzsteuer bei den gesetzgebenden Körperschaften durchzusetzen. Diese würde einem Theile der Schänken den Todesstoß geben.

Von einer Verpflichtung der gewerbsmäßigen Geldverleiher zur Buchführung und Offenlegung ihrer Bücher der Behörde gegenüber verspreche ich mir gar nichts, weil die Kontrolle darüber, ob die Eintragungen in diese Bücher richtig sind, nicht wohl durchführbar ist und namentlich in denselben wucherische Nebengeschäfte nicht eingetragen zu werden brauchten: das wäre doch nicht zu verlangen; dann ist aber die ganze Buchführung überflüssig.

Was endlich die so schädlich auch für den Wucher einwirkenden Ausgedinge betrifft, so muß ja allerdings gegen den vom Herrn Rittergutsbesitzer Kennemann im Landesökonomiekollegium zum 10. November v. J. eingebrachten Antrag das Bedenken geltend gemacht werden, daß die Feststellung, ob und in welchem Umfange in jedem Falle eine Eintragung im Hypothekenbuche zuläſſig sei oder nicht, mit Schwierigkeiten und Unzuträglichkeiten verbunden wäre.

Nach diesem Antrage sollte ein Grundstück nur dann aufgelassen werden können, wenn das Ausgedinge unter Hinzurechnung der in Abtheilung II und III bereits eingetragenen Leistungen den dreifachen Grundsteuerreinertrag nicht übersteigt.

Uebrigens ist die Grenze eine sehr niedrig gezogene, worin alle diejenigen Bewohner der Provinz Posen, welche diesen Antrag mit Freuden begrüßt und denen die kühle Ablehnung desselben seitens des Landesökonomiekollegiums sehr befremdend war, einen Vortheil erblickten, und würde dieser Antrag thatsächlich für die meisten Fälle das Eintragen eines Ausgedinges unmöglich machen.

Ich halte es für das Zweckmäßigste, wenn die hypothekarische Eintragung von Ausgedingen überhaupt verboten würde; da ein hierauf abzielendes Streben aber wohl aussichtslos ist, würde ich mich deshalb auch damit schon befriedigt erklären, wenn unter Abänderung des § 76 der Grundbuchordnung vom 5. Mai 1872 die Eintragung eines Ausgedinges

in Abtheilung III mit den sämmtlichen Leistungen bestimmt würde. Die Maßgaben des angeführten Paragraphen, wonach die Eintragung in Abtheilung II gefordert und wonach von einer Eintragung der einzelnen Leistungen ausdrücklich Abstand genommen wird, müssen als eine wesentliche und verderbliche Begünstigung dieses Unwesens erscheinen.

Den privaten Anstrengungen gegen den Wucher kann nach den in hiesiger Provinz mit den Darlehnskassen gemachten Erfahrungen besondere Bedeutung nicht beigelegt werden, weil sie, zu wenig unter behördlicher Kontrolle stehend, mehr zum eignen Nutzen als für das öffentliche und allgemeine Wohl thätig sind. Um so höher aber ist der Segen der Sparkassen anzuschlagen; es muß deren Vermehrung eifrig betrieben werden und muß weiter deren Streben dahin gehen, daß dieselben möglichst viel Annahmestellen einrichten und dem Publikum das Geldnehmen so bequem wie möglich machen, ebenso wie dies für die Spareinlagen erforderlich ist. Die Sparkassen dürfen nicht als ein gewinnbringendes Institut für den Kreis oder die Stadt behandelt werden, sie müssen als ein gemeinnütziges Unternehmen gehandhabt sein und dürfen namentlich dann, wenn es sich darum handelt, einen ordentlichen Mann aus Verlegenheiten und damit auch aus Wucherhänden zu befreien, nicht zu engherzig die Grenzen der Sicherheit prüfen.

Es giebt bereits soviel Vereine, daß es sich wohl nicht empfiehlt, solche noch ganz besonders zur Bekämpfung des Wuchers ins Leben zu rufen. Ebensowenig möchte ich solchen speziellen Vereinen zur billigen Beschaffung von Vieh das Wort reden.

Dagegen werden gewiß die an und für sich so wohlthätig wirkenden landwirthschaftlichen Vereine ihrem Zwecke in besonderem Maße entsprechen und ein recht wirksames Mittel gegen Wucher sein, wenn sie recht eifrig auf Vermehrung der Wirthschaftlichkeit hinwirken und wenn sie Gelegenheit dazu bieten und es selbst in die Hand nehmen, daß sich die Landwirthe ihre Bedürfnisse, namentlich künstlichen Dünger, Sämereien, Zuchtvieh, durch gemeinschaftliches und direktes Beziehen aus bewährten Quellen beschaffen.

Was endlich die Veröffentlichung der Namen der Wucherer und eine damit verbundene Warnung betrifft, so läßt sich dieses doch nur, ohne daß eine Straffälligkeit und unter Umständen eine Regreßpflicht eintritt, in solchen Fällen thun, in welchen die rechtskräftige Verurtheilung jemandes wegen Wucher erfolgt ist. Solcher Fälle sind nun aber, wie oben nachgewiesen, so verschwindend wenige, daß sich die Anwendung allgemeiner Maßnahmen nicht verlohnt.

XXIV.

Provinz Schlesien.

Aus den Verhandlungen des Zentralkollegiums der verbündeten landwirthschaftlichen Vereine der Provinz Schlesien

am 28. Februar 1887

entnehmen wir den nachfolgenden Bericht über das Vorkommen des Wuchers in Schlesien.

Nr. VII der Tagesordnung: Vorlage des Vorstandes, betreffend den Wucher auf dem Lande.

Referent Baron von Tschammer-Dromsdorf:

M. H.! Auf Anregung des Herrn Landwirthschaftsministers hat Ihr Vorstand durch ein Rundschreiben vom 5. November 1886 die sämmtlichen verbündeten landwirthschaftlichen Vereine aufgefordert, Untersuchungen anzustellen über die Ausdehnung und die schädlichen Wirkungen des Wuchers, sowie über etwaige Hilfsmittel, über etwaige Abhilfemittel gegen beobachtete Mißstände. Ein Theil der landwirthschaftlichen Kreisvereine hat der Aufforderung des Zentralvereins keine Folge gegeben, es sind das die Vereine Ratibor, Groß-Strehlitz, Brieg, Glatz, Neurode, Nimptsch, Strehlen, Striegau, Wohlau, Hoyerswerda und Jauer. In formeller Beziehung kann ich bemerken, daß es sich wohl empfohlen hätte, wenn die Vereine dem Zentralverein auf seine Anfrage eine Antwort ertheilt hätten. Ich schicke aber voraus, daß ich materiell die Nichtbefolgung der Aufforderung des Vorstandes für ein gutes Zeichen ansehen darf bezüglich der Frage, die uns zur Zeit beschäftigt: „Wie steht es mit dem Wucher auf dem Lande?" Die Kreise, die keine Antwort hierher gesandt haben, sind in der glücklichen Lage, daß wenig oder nichts von dem Wucher auf dem Lande ihnen bekannt geworden ist, und auch eine große von Zahl von Antworten, die sich in diesem Konvolut befinden, beschränken sich darauf, eine negative Anzeige zu erstatten. Auch dies darf als ein günstiges Zeichen angesehen werden dafür, daß der Wucher auf dem Lande an Verbreitung erheblich

abgenommen hat. Darüber besteht fast durchweg ein Einvernehmen in den Berichten, deren Summa ich Ihnen mitzutheilen die Ehre habe, daß seit Erlaß des Gesetzes vom 24. Mai 1880 betreffend die Bestrafung des Wuchers § 302 u. s. w. der Wucher erheblich abgenommen hat, ja jedenfalls noch weiter in seine Schlupfwinkel zurückgedrängt worden ist. Es war nur für einen einzelnen Kreisverein darum schwer, Positives mitzutheilen in dieser Frage, weil naturgemäß der Wucher sich verkriecht. Der Wucherer hat das Interesse, seine Manipulationen vor der Oeffentlichkeit geheim zu halten, und der unglückliche Landmann, welcher dem Wucher anheimfällt oder in Begriff steht ihm anheimzufallen, scheut sich erst recht an die Oeffentlichkeit zu treten. Demnach muß ich hervorheben die immer wiederkehrende Aeußerung aus den Berichten: „Ja, es ist schwer über die Sache Positives zu berichten, weil beide Theile, der Wucherer wie der Bewucherte, möglichst sich im Hintergrunde halten." M. H.! Auf die Gefahr hin, bei der Erörterung der Sache einigermaßen trocken zu werden, sehe ich mich doch genöthigt, im Interesse der Uebersichtlichkeit mich an die 7 Fragepunkte zu halten, welche der Vorstand für die Beantwortung der an die verbündeten Vereine gestellten Fragen formulirt hat.

Der Vorstand frägt zunächst:

„In welchen Formen und in welchem Umfange tritt der Geld- und Kreditwucher hauptsächlich auf:

a) Ist im besonderen ein Mißbrauch der Wechselfähigkeit festzustellen?
b) Findet die Bewucherung mehr durch Festsetzung zu hoher Zinsen, Provisionen, Stundungs- und Prolongationsgebühren, Konventionalstrafen, oder durch Vorwegabzüge an der Kapitalsumme, auf welche die Wechsel oder Schuldscheine lauten, oder durch Zahlung in minderwerthigen Waaren an Stelle des Geldes statt, oder werden diese Formen gleichzeitig angewendet?
c) Führen die Wucherschulden häufig zu hypothekarischen Eintragungen und dann zu Zwangsverkäufen?
d) Wer betreibt hauptsächlich den Wucher, und stehen die einzelnen Wucherer unter einander in Geschäftsverbindung?"

Auf diese Frage bezw. auf die Unterfragen, die ich die Ehre hatte, Ihnen vorzulesen, lautet die Mehrzahl der Antworten — ich kann mich nur auf ein Mehrheitsvotum beschränken: — „Der Mißbrauch der Wechselfähigkeit ist nur in sehr beschränktem Maße festgestellt." Speziell aus dem Kreise Oppeln sind Fälle angeführt, in denen Landleute verleitet worden sind, Blanko-Wechsel zu unterschreiben, und dadurch schweren Schaden erlitten haben. Aus den übrigen Theilen der Provinz sind positive Fälle des Mißbrauchs der Wechselfähigkeit nicht angeführt. Im allgemeinen ist bemerkt worden: es mag wohl vorkommen, aber wir vermögen keine positiven Angaben zu machen. Es findet aber eine Bewucherung durch Festsetzung zu hoher Zinsen und zu hoher Konventionalstrafen oder durch Vorwegabzug am Kapital in nicht unerheblichem Maße in unserer Provinz statt. Die Festsetzung zu hoher Zinsen bei Kapitalien, die nachher zur Eintragung kommen, möchte ich noch nicht unter den Begriff der Aus-

wucherung stellen. Diese Höhe des Zinsbetrages kommt zur Kognition des Richters, der das Grundbuch führt. Ich möchte im allgemeinen annehmen, daß höhere Zinsen unter diesen Umständen nur ausnahmsweise erhoben werden. Hervorragend findet statt die Bewucherung der Landleute durch Festsetzung zu hoher Konventionalstrafen für den Fall, daß das Kapital nicht an dem bestimmten Tage zurückgezahlt wird. Das ist hervorgehoben in dem Bericht des Vereins Breslau. Es ist auch hierbei seitens der Vereine Falkenberg und Lublinitz bemerkt, daß die Vorschußvereine, anstatt daß sie dazu dienen sollten, dem Wucher Konkurrenz zu machen, daran festhalten so hohe Zinsen zu nehmen, daß dieselben als wucherische bezeichnet werden können. Dem gegenüber ist aus Ohlau und noch einem anderen Kreise berichtet worden, daß die Vorschußvereine sehr gute Dienste geleistet haben.

Durch Zahlung mit minderwerthigen Waaren an Stelle des Geldes findet eine Auswucherung in der Provinz nicht statt. Wenigstens ist das nicht konstatirt in den Berichten, über die ich zu referiren habe. Dagegen führen die Wucherschulden sehr häufig zu hypothekarischen Eintragungen, wenn der Schuldner nicht in der Lage ist, bei Zeiten das dargeliehene Geld zurückzuzahlen. Es betreiben hauptsächlich den Wucher, besonders in Oberschlesien, die Schankwirthe auf dem Lande und vorwiegend wieder darunter diejenigen unserer Mitbürger, die mosaischen Glaubens sind. Ich bin genöthigt das mitzutheilen, weil es aus dem Material, was mir vorliegt, hervorgeht. Ich mache aufmerksam auf diesen Passus, daß die Schankwirthe Wucher vorwiegend treiben, weil ich noch genöthigt bin, auf diesen Punkt später zurückzukommen.

Die zweite Frage des Vorstandes lautet:

„In welcher Form und in welchem Umfange findet der Viehwucher statt?

Wird Vieh verliehen unter der Bedingung, den Mehrwerth später zu zahlen, und noch dazu ein oder mehrere Stück Jungvieh für den Verleiher aufzuziehen, oder wird Vieh auf den halben Nutzen verliehen dergestalt, daß später das betreffende Viehstück und sein Nachwuchs (also z. B. ein Kalb nachdem es erwachsen ist und selbst 2 Kälber gebracht hat) verkauft und der Erlös zwischen dem Verleiher und dem Leiher getheilt wird?"

Ueber diese Frage glaube ich mich kurz fassen zu dürfen, denn Viehwucher kommt in unserer Provinz so gut wie gar nicht vor. Nur aus Sagan, Sprottau und Hirschberg sind Mittheilungen hierher gelangt, wonach speziell im hirschberger Kreise vorgekommen ist, daß an einem Orte von 1000 Einwohnern die Leute an Schwarzviehhändler 6000 Mark Schulden gehabt haben. Ich möchte aber diese Geschäftsmanipulation deshalb nicht unter den Begriff „Wucher" fassen, weil sie sich mehr darstellt als übertriebenes Kreditgeben. Diese Schwarzviehhändler geben den Leuten im Frühjahr gegen sehr geringe Anzahlung Schweine ab und holen sich im Herbst das Geld. Daß sie sich die Sache so berechnen, daß sie ansehnliche Zinsen erhalten und die Waare hoch verkaufen, ist nicht zu

leugnen, aber immerhin wird es nicht angänglich sein, einfach zu sagen, es liegt hier eine wucherische Ausbeutung vor.

Die dritte Frage lautet:

„Besteht eine das Bedürfniß übersteigende Sucht, Land zu erwerben, und werden hier Preise bezahlt, welche zu dem Werth des Landes in keinem Verhältniß stehen oder wird durch den Verkehr mit ganz unverhältnißmäßig erstreckten Terminen dem leichtsinnigen Ankauf zu ungemessenen Preisen Vorschub geleistet?

Wird auf diese unwirthschaftlichen und von der Unfähigkeit zur Anstellung richtiger Ertragsberechnungen zeugenden Verhältnisse ein Grundstückswucher begründet und in welchen Formen tritt derselbe auf?"

Ich habe darauf zu berichten, daß die Antwort auf die erste Frage „Besteht das Bedürfniß gesteigerten Landerwerbs?" verneinend lautet. Es tritt allgemein die Ansicht hervor, daß die Sucht nach Landerwerb auch zu sehr hohen Preisen allerdings früher vorhanden gewesen ist, daß sie aber — leider in Folge der schlechten Zeiten, in denen wir leben — wesentlich abgenommen hat. Darnach ist konstatirt, daß bei der Dismembration, der Parzellirung ganz unverhältnißmäßig hohe Preise gezahlt werden und daß dieses Parzellirungsgeschäft immer noch ein einträgliches ist. Nach meiner Erfahrung ist das aber nicht unter die Wucherfrage zu subsumiren. Dagegen ist, wie ich meine, sehr zutreffend hervorgehoben worden aus sehr vielen Kreisen die Neigung nach dem Ausgedinge, die Neigung gegen die Gewährung des Ausgedinges den Besitz an die Kinder abzulassen oder bei dem Verkauf an Fremde sich ein erhebliches Ausgedinge vorzubehalten. Es ist mit Recht darauf hingewiesen, daß dadurch der Besitzstand der kleinen Leute auf dem Lande und ihre Vermögensverhältnisse ganz erheblich geschädigt werden, und vor allem ist betont worden die soziale Seite der Sache. Ich möchte daran anknüpfen und meine hochverehrten Kollegen, besonders diejenigen, die Vorsitzende in Vereinen sind, bitten, auf eine Belehrung in diesem Punkte hinzuwirken, daß man den kleineren ländlichen Grundbesitzer — meist sind es ja Stellenbesitzer, die die Neigung haben, sehr früh ihre Wirthschaft abzugeben und sich auf das „Altentheil" zu setzen — dringend warnt vor diesem frühen Insausgedingeziehen. Es führt das zu allerlei großen Zwistigkeiten unter den Betheiligten und zu einer erheblichen Belastung des kleinen Grundbesitzers, weil der Erwerber durch Kauf sowohl als derjenige, welcher den Besitz antritt, der ihm früh von Seiten der Eltern übergeben worden ist, den Auszug und die dadurch entstehende Belastung viel zu gering anschlägt. Er macht sich die Sache nicht recht klar, denn wenn er sich die Verpflichtung in Geld berechnete, dann käme diese einer ungeheuren Leistung an baar völlig gleich, die er sich wohl hüten würde, zu übernehmen. Also ich glaube, es dürfte unsere Pflicht sein, darauf hinzuweisen und Aufklärung hierüber herbeizuführen, daß es keineswegs im Interesse der Betheiligten liegt, früh die Wirthschaft abzugeben. — Darnach ist zu bemerken, daß der Grundstückswucher so gut wie gar nicht in der Provinz vorkommt.

Die vierte Frage lautet:

„Besteht ein Waarenwucher in größerem Umfange und in welcher Form? z. B. Kreditirung von Saatgut gegen Gewährung eines Antheils der Ernte, Umtausch der landwirthschaftlichen Produkte gegen minderwerthige Kolonial- oder sonstige Waaren u. s. w.?"

Auch diese Frage ist fast durchweg verneint worden; nur aus dem Kreise Oppeln ist erwähnt, daß Saatgut gegen Gewährung eines Antheils an der Ernte vorschußweise gegeben worden ist, und aus Löwenberg sind vereinzelte Fälle derart erwähnt.

Die Frage 5 hat folgende Fassung:

„Ist schließlich eine Vereinigung aller dieser Wucherformen in der Art festzustellen, daß der Wucherer sich der ganzen Geschäftsführung des Bauern bemächtigt, alle An- und Verkäufe für ihn vornimmt, ihn dabei über seine Vermögenslage ganz im dunkeln hält, nie gründlich und klar mit ihm abrechnet und gegebenen Falls zu dem Provisionswucher auch noch den direkten Betrug fügt, indem er Einnahmen nicht verrechnet oder Ausgaben mehrfach bucht, was alles der Bauer mangels jeder eigenen Buchführung nicht durchschaut oder nur sehr schwer im Prozeßwege beweisen kann?"

Diese Frage ist zu meiner Freude durchweg mit „nein" beantwortet worden. Man hat bei der Aufstellung der Fragebogen wohl die Zustände ins Auge gefaßt, wie sie in dem Nachbarlande Galizien bestehen, wo sich theilweise schon der Wucher des ganzen Besitzes bemächtigt hat, wo der kleine Landmann nur als der schlecht besoldete Verwalter fungirt, wo ihm aber das Grundstück nicht mehr gehört, weil er hoch verschuldet ist und weil Saatgut und Ackergeräth dem Wucherer gehören und nicht demjenigen, der nominell Besitzer ist, also nur den Besitztitel führt.

Die Frage 6 lautet:

„Welche Ursachen tragen zur Ausdehnung aller dieser Formen des Wuchers hauptsächlich bei? (Unwirthschaftlichkeit und mangelnde Berufsbildung, wirthschaftliche Nothlage, Leichtsinn, schlechte Ernten, Unglücksfälle, Mangel an Vorsorge gegen dieselben, Unterlassen der Feuer-, Vieh-, Hagel- und Lebensversicherung, Mangel an ausreichenden Kreditinstituten und Scheu vor der mit ihrer Benutzung verbundenen Oeffentlichkeit?

Verfallen dem Wucher nur liederliche, unwirthschaftliche Personen, oder auch brave, tüchtige?"

M. H.! Zu Frage 6 ist zu erwähnen, daß mit großer Uebereinstimmung von den Kreisvereinen hervorgehoben worden ist: Mangel an Vorsorge gegen Unglücksfälle, gegen Feuersgefahr und Hagelschlag. Leider ist Scheu gegen die Hagel- und Feuerversicherung unter den kleinen ländlichen Grundbesitzern weit verbreitet, und ich glaube auch, daß in unserem Interesse und besonders in dem der ländlichen Mitbürger es geboten ist auch da Belehrung seitens der Vereine eintreten zu lassen, dahin, daß man ihnen dringend ans Herz legt, sich zu „versichern" und diese falsche Sparsamkeit sich abzugewöhnen.

Es ist noch gefragt worden: „Verfallen dem Wucher“ u. s. w.? Dem gegenüber ist natürlich darauf hinzuweisen, daß ausnahmsweise auch die bravsten und tüchtigsten Leute dem Wucher verfallen, in Folge von Unglücksfällen, wenn sie nicht versichert sind gegen Hagel- und Feuerschaden. Das ist zwar leichtsinnig, aber die Nichtversicherung wirft noch keinen Schatten auf die Bravheit des Betreffenden. Es ist die Frage dahin übereinstimmend beantwortet worden: Es verfallen ganz vorwiegend leichtsinnige, lüderliche Personen dem Wucher, was auf der Hand liegt, ganz besonders Trinker. Damit komme ich wieder auf den Punkt der Auswucherung durch die Schankwirthe zurück, der schon bei der Beantwortung der Frage 1 betont worden ist. Wenn ferner bei Frage 6 hervorgehoben wird: „Verfallen ordentliche Leute dem Wucher aus Mangel an ausreichenden Kreditinstituten?“ so lautet die Antwort vielfach, z. B. aus Beuthen und besonders aus Guhrau, dahin, daß solche Leute dem Wucher verfallen nicht aus Mangel an ausreichenden Kreditinstituten im allgemeinen, sondern aus Mangel an ausreichenden Personalkredit-Instituten, und da meine ich, das trifft die Sache auf den Kopf. Aus dem, was ich mir erlaubt habe Ihnen vorzutragen, resultiren meine Anträge, die Ihnen gedruckt vorliegen. Ehe ich zur Begründung derselben übergehe, habe ich zu bemerken, daß Nr. 7 der Fragestücke des Vorstandes einen Passus enthält, den ich noch nicht mitgetheilt habe. Es ist der folgende:

> „Ist eine Ausdehnung strafgesetzlicher und sonstiger Bestimmungen auf die durch jene Paragraphen nicht getroffenen wucherischen Geschäfte wünschenswerth?“

Die Frage ist durchweg verneint worden und ich schließe mich diesem „Nein“, wie es aus den Vereinen herausschallt, vollständig an. Ich glaube nicht, daß eine weitere Ausdehnung der strafgesetzlichen Bestimmungen des Wuchergesetzes vom Jahre 1880 dazu beitragen würde, den Wucher weiter radikal zu beseitigen. Das Zurückdrängen desselben in die internen geheimsten Schlupfwinkel hat schon stattgefunden, und ich wüßte nicht, wie eine Verschärfung der Maßregeln besser wirken sollte, als bis jetzt schon, wie festgestellt ist, das Gesetz vom 24. Mai 1880 gewirkt hat. Endlich lautet eine Frage des Zentralvorstandes:

> „Ist von einer Verpflichtung gewerbsmäßiger Verleiher zur Buchführung und Offenlegung ihrer Bücher der Behörde gegenüber eine Besiegung der Scheu der Darlehnsnehmer vor den öffentlichen Kreditinstituten zu erwarten?“

Die Frage ist ebenfalls mit „Nein“ beantwortet worden. Ich schließe mich diesem Nein aus voller Ueberzeugung an. Die Scheu vor öffentlichen Kreditinstituten besteht leider Gottes bei den kleineren Grundbesitzern noch in sehr ausgedehntem Maße, und wie schwer es ist, diese Scheu zu überwinden, das hat mir wieder eine Schrift von Raiffeisen, dem bekannten Gründer der Darlehnskassenvereine, gezeigt, worin derselbe darüber klagt, daß sogar Mitglieder der Vereine sich scheuen, aus der Vereinskasse Geld zu nehmen, und lieber nach wie vor das Geld beim Wucherer zu zehnfachen Zinsen holen, als sich an die Darlehnskasse wenden. Also ich meine, daß

eine Verpflichtung der gewerbsmäßigen Wucherer zur Offenlegung ihrer Bücher den Behörden gegenüber keine Abhilfe in dieser Hinsicht gewähren würde. Aus dem Gesagten resultiren die folgenden Anträge, die ich Ihnen unterbreitet habe.

„Zentralkollegium wolle beschließen, den Herrn Minister für Landwirthschaft u. s. w. zu ersuchen, seinen Einfluß an zuständiger Stelle dahin geltend zu machen, daß

1) in dem, in der Bearbeitung befindlichen Reichs-Zivilgesetzbuch Schulden, welche durch Entnahme von Spirituosen entstanden sind und in einem Mißverhältniß zu der Vermögenslage des Schuldners stehen, für nicht einklagbar erklärt werden;
2) eine gesetzliche Form beschränkter Solidarhaft für Personalkredit-Genossenschaften zur Einführung gelange;
3) nach Ablauf des Reichsbank-Privilegiums im Jahre 1890 die Reichsbank verstaatlicht und deren Organisation derart abgeändert werde, daß die Bank, mittels zahlreichen Filialen, sich in der Lage befinde, den berechtigten Kreditansprüchen der Landwirthe, kleineren Kaufleute wie der Genossenschaften in Stadt und Land zu genügen.“

Es ist noch eine Frage gestellt, die ich vorhin noch nicht mitgetheilt zu haben glaube:

„Ist es zweckmäßig, wie in Ungarn, Wirthshausschulden nur bis zu einem ganz geringen Betrag für einklagbar zu erklären?“

Die Frage ist durchweg mit „Ja“ beantwortet worden, und ich bin dadurch zu dem ersten der Anträge geführt worden, den ich eben die Ehre hatte Ihnen vorzulesen. Ich habe mir eingehend die Sache überlegt und nachgedacht, ob es angemessen sei, einen bestimmten Satz in Mark ausgedrückt, eine bestimmte Summe anzugeben, bis zu welcher die Wirthshausschulden für einklagbar erklärt werden sollten und über die hinaus keine Einklage stattfinden könnte. Ich bin aber von dem Gedanken zurückgekommen, eine bestimmte Summe anzusetzen, weder 1, noch 2, noch 3 Mark, wie ich zuerst gedacht habe, sondern ich habe diese allgemeine Fassung vorgeschlagen, daß Schulden, welche durch Entnahme von Spirituosen entstanden sind und in einem Mißverhältniß zu der Vermögenslage des Schuldners stehen, für nicht einklagbar erklärt werden, darum, weil ich glaubte mich anlehnen zu sollen an § 302a des Gesetzes gegen den Wucher vom 24. Mai 1880, in dem auch dem Ermessen des Richters anheimgestellt ist, von Fall zu Fall darüber zu entscheiden, ob wucherische Zinsen genommen worden sind, und ich bitte, erlauben Sie mir, diesen Paragraphen vorzulesen. Er wird vielen gegenwärtig sein, aber nicht wörtlich. (Referent verliest denselben.) Es ist also, um den Wucher zu

konstatiren, nöthig, daß die Vermögensvortheile in einem auffallenden Gegensatz oder auffälligen Mißverhältniß zur Leistung stehen. So meinte auch ich, es würde richtig sein zu sagen: „wenn die Schulden in einem Mißverhältniß zu der Vermögenslage des Schuldners stehen"; ich glaube, es ist damit dem Richter der nöthige Spielraum gelassen, und vor allem haben wir mehr Aussicht, wenn Sie mir zustimmen, daß diesen Anträgen höheren Orts weitere Folge gegeben wird. Denn diese Fassung hat § 302 a bekommen nach vielen Mühen und Kämpfen, die im Parlament darüber geführt worden sind; ich glaube, wir erreichen am ehesten etwas, wenn wir uns dieser Fassung einigermaßen anschließen.

Zweitens erlaube ich mir zu beantragen: „daß eine gesetzliche Form beschränkter Solidarhaft für Personalkredit-Genossenschaften zur Einführung gelange". M. H.! Wenn eine der bedenklichsten Seiten des Wuchers, der Wucher durch Schnapsschank, eine Zurückdrängung erfährt durch gesetzgeberische Maßregeln, wie ich mir erlaubt habe vorzuschlagen, so muß auch auf der andern Seite dem Wucher das Terrain genommen werden, auf dem er gedeiht. Es muß dem Kreditbedürfniß in ausreichender Weise möglichst billig gedient werden. Das Kreditbedürfniß ist da, es läßt sich nicht aus der Welt schaffen, und wenn man durch Gesetzgebung repressiv wirkt, dann glaube ich, daß man auch dem Wucher aggressiv zu Leibe gehen muß, indem man verfährt, wie ich es vorgeschlagen habe, indem man also Formen schafft, innerhalb deren das gesunde Kreditbedürfniß ausreichend befriedigt werden kann, und dadurch den Wucher und seine verwerflichen Manipulationen beseitigt. Die Schulze-Delitzsch'schen Vereine haben zu so wenig günstigen Erfahrungen speziell in unserer Heimathprovinz geführt, daß ich wohl nicht zu viel behaupte, wenn ich sage: so gut die Sache gemeint ist, so wenig segensreich hat sie gewirkt im großen und ganzen, und die Darlehnskassenvereine nach Raiffeisen haben nur in wenigen Fällen Eingang gefunden, lediglich deshalb, weil diese Dalehnskassenvereine auf dem Genossenschaftsgesetz beruhen und weil dieses im § 3 Absatz 12 bestimmt, daß alle Genossenschafter und zwar mit ihrem ganzen Vermögen solidarisch haftbar sind. Die Folge ist eben, daß in diese Genossenschaften diejenigen nicht eintreten, welche etwas zu verlieren haben, und wenn wir nur Kreditbedürftige haben, wenn wir in diese kleinen Genossenschaften noch so viele hineinbringen, und diese Summe von Berufsgenossen hat eben nichts zu verlieren, hat kein Vermögen, so werden sie auch keinen Kredit haben. Der Kernpunkt liegt, glaube ich, darin, daß man in eine solche Kreditvereinigung Leute hineinbringt, die etwas zu verlieren haben, und das ist nur erreichbar, wenn es gelingt, eine gesetzliche Form zu finden für beschränkte Solidarhaft. Ich bin sehr eingenommen von den Raiffeisenschen Darlehnskassen, und sie haben sehr segensreich gewirkt. Ich muß das der Gerechtigkeit wegen aussprechen. Es ist etwa 35 Jahre, daß die ersten Kassen gegründet wurden, und es ist nicht ein einziger Fall vorgekommen, in welchem dort jemand trotz der Solidarhaft etwas verloren hätte. Aber wer die rheinischen Verhältnisse kennt, wird mir Recht geben: dieselben sind so völlig anders als unsere,

daß das, was dort sehr gut paßt, noch lange nicht für uns geeignet ist. Um nur eins anzuführen: die Raiffeisenschen Darlehnskassenvereine sind so gegründet, daß sie mindestens eine Ortschaft von 1000 Seelen umfassen, aber nicht mehr als eine Ortschaft von 2000 Seelen. Ich glaube, wenn wir an diesen Dingen festhalten, würde es schwer sein, bei uns einen genügend lebenskräftigen Verein zu Stande zu bringen. Ich meine, die conditio sine qua non, um dem Kredit aufzuhelfen, ist die, daß die Bestimmungen über die Solidarhaft aus dem Genossenschaftsgesetz herausgebracht oder für derartige Vereine außer Kraft gesetzt werden.

Der dritte Antrag, den ich mir erlaubt habe Ihnen zu unterbreiten, lautet: „daß nach Ablauf des Reichsbankprivilegiums im Jahre 1890 die Reichsbank verstaatlicht und deren Organisation derart abgeändert werde, daß die Bank, mittels zahlreicher Filialen, sich in der Lage befinde, den berechtigten Kreditansprüchen der Landwirthe, kleineren Kaufleute wie der Genossenschaften in Stadt und Land zu genügen". M. H.! Der Antrag schließt sich meines Erachtens an den vorhergehenden an, insofern daß, wenn es gelingt nach Aufhebung der Solidarhaft derartige Darlehnskassenvereine, derartige Kreditvereine in größerer Zahl in das Leben zu rufen, sich unbedingt die Nothwendigkeit ergeben wird, für diese Kreditvereinigungen eine Zentralstelle zu finden. Ich darf mich wohl auf Raiffeisen berufen, der in seinen Berichten mittheilt, daß sich bald die Nothwendigkeit herausgestellt hat, eine Zentralstelle zu schaffen, die schon im Jahre 1876 auf Aktien gegründet ist und den Namen führt „Landwirthschaftliche Zentral-Darlehnskasse". Dieser Zentralkasse sind sämmtliche Vereine am Rhein beigetreten in der Weise, daß jeder Verein 5 Aktien zu 1000 Mark dafür eingezahlt hat. Aber das setzt ein längeres Bestehen der Vereine schon voraus und vor allem setzt es voraus, daß sie Vermögen erworben haben. Sonst haben sie aber an diese landwirthschaftliche Zentralstelle nichts abzugeben. Statt dieser Kasse, die dort von den Vereinen gegründet wurde, bietet sich uns naturgemäß und von selbst die Reichsbank dar; die Reichsbank, deren Privilegium mit dem 1. Januar 1891 abläuft. Sie ist aber zur Zeit auf Grund ihrer Organisation gar nicht in der Lage, dem Kreditbedürfnisse der kleinen Leute gerecht zu werden. Sie ist nicht in der Lage, zahlreiche Filialen zu errichten, und es wäre nöthig, daß wenigstens in jeder Kreisstadt eine Filiale bestände. Sie ist nicht der Lage, das zu thun, weil zahlreiche Filialen wenig Nutzen bringen. Die Geschäfte müssen zuverlässigen Leuten anvertraut werden. Dadurch würden Mehrkosten entstehen, und da jetzt die Reichsbank nicht reines Staatsinstitut, sondern zum erheblichen Theile Privatinstitut ist, so ist sie genöthigt, auf Dividenden zu sehen. Wenn diese auch in den letzten Jahren keineswegs exorbitant gewesen sind, so sind sie doch höher als nöthig, wenn die Reichsbank reines Staatsinstitut wäre. Ich meine, es würde leicht sein, für diese Kreditvereine die Reichsbankfilialen als Bankiers zu betrachten, und die Reichsbank würde ihrem eigentlichen Zwecke, dem Allgemeinwohl, allen Staatsbürgern zu dienen, viel mehr entsprechen als jetzt, wo sie ganz überwiegend den Interessen der Groß-Kapitalisten förderlich ist. Ich will nicht näher auf das Banknoten-Privilegium, das

heißt auf das Privilegium, ungedeckte Noten auszugeben, eingehen. Das läßt sich für eine Staatsanstalt vertheidigen, weil der Nutzen der Ausgabe ungedeckter Noten dem Staate zu gute kommt. Wenn aber Private dabei betheiligt sind, dann ist das Privilegium ungedeckter Noten ein Geschenk an Private, denn es ist ein zinsfreies Darlehn. Dies sei hier nebenbei bemerkt. Ich habe geglaubt, nicht blos die Landwirthe berücksichtigen und darum die Sache so fassen zu dürfen, daß ich gesagt habe: „den berechtigten Kreditansprüchen der Landwirthe, kleineren Kaufleute wie der Genossenschaften in Stadt und Land zu genügen". —

M. H.! Ich bin am Ende meines Vortrags und spreche die Bitte aus, sich meinen Anträgen gütigst und womöglich einmüthig anschließen zu wollen. Wir haben dann die meiste Aussicht, daß an höherer Stelle den Anträgen Folge gegeben wird, und ich glaube, daß dies wesentlich dazu beitragen würde, den Wucher, der immer noch vorhanden ist, wenn auch zurückgedrängt, zu beseitigen: aggressiv durch Aufhebung der Einklagbarkeit der Schnapsschulden und andererseits dadurch, daß wir dem berechtigten Personalkredit-Bedürfniß der kleinen Leute Gelegenheit geben, befriedigt zu werden. (Lebhafter Beifall.)

Gutsbesitzer Grützner-Reinschdorf: Auf die Ausführungen des Herrn Referenten habe ich zu erwidern, daß ich damit sehr gern einverstanden bin, wenn Wirthshausschulden nur bis zum Betrage von 10 Mark einklagbar sein würden. Ich kenne Fälle, in denen Leute bis 100 Mark und mehr schuldig geblieben sind, und die Schulden sind nicht einklagbar gewesen, weil der Wirth entweder gestorben ist oder die Leute verzogen sind, und damit ist nicht blos derjenige, der das Geld schuldig ist, sondern auch der Wirth, der das Geld zu verlangen hatte, in Verlegenheit gekommen. Aber bezüglich der Raiffeisenschen Darlehnskassen, die der Herr Referent genannt hat, bin ich mit demselben nicht einverstanden. Und zwar meint der Herr Referent, daß sogar die Vorschußvereine nach Schulze-Delitzsch gewisse Leute in Verlegenheit gebracht hätten und daß Leute hineingezogen worden wären, welche dann später mit ihrem Vermögen haften mußten. Er hat aber nicht angegeben, nach welchem Modus die Vorschußvereine nach Schulze-Delitzsch und nach welchem Modus die Raiffeisenschen Darlehnskassen das Geld einnehmen und vergeben. Wie allen bekannt ist, erhalten die Vorschußvereine nach Schulze-Delitzsch ihr Geld theils von den Mitgliedern, theils borgen sie es von den Banken und verleihen es wieder auf Wechsel und unter summarischer Bürgschaft. Bürgen muß jeder bringen und dann erst bekommen die Leute das Geld. Bei den Raiffeisenschen Kassen genügen schon — soweit ich die Verhältnisse kenne — Schuldscheine. Es ist unersichtlich, wo die Leute das Geld hernehmen. Geben sie Leuten Geld, die lediglich durch ihren guten Namen bekannt sind, so werden sie leicht ihr Geld verlieren. M. H.! die Schulze-Delitzsch'schen Vorschußvereine haben ihre Erfahrungen hinter sich, und sie haben sich gut bewährt. Wenn einzelne ihr Geld verloren haben, da kam dies nur daher, daß der Kassirer mit Geldsummen durchgegangen ist, sonst werden Sie es nicht nachweisen können, daß Geld verloren worden ist, oder höchstens, daß eine schlechte Kontrolle stattgefunden hat.

Wenn dies der Fall war — so muß sich jeder einzelne Mensch sichern, daß die Kontrolle scharf ausgeübt wird. Thut er es nicht, so muß er sich in das Unglück finden, er ist eben selbst schuld. Was die Raiffeisenschen Darlehnskassen anbelangt, so ist es sehr sonderbar, daß keine Erfahrungen vorliegen. Die Gelder, die eingenommen werden, sind Privateigenthum; es sind Privatleute, die das Geld geben. Die Vorstände, die das Geld ausgeben, sind Leute, die kein oder sehr wenig Verständniß haben und sich damit wichtig machen und sagen: wir verwalten das Amt umsonst, wir geben den Leuten, so weit wir es für gut halten. Ich bin Bauer und kenne die Verhältnisse ziemlich genau. Da kommt der Gevatter und Bruder und redet so lange, bis sie das Geld geben und in Zukunft nichts mehr haben. Ein Zurückfordern ist nicht möglich. Es kommt die Zeit, und die Zinsen wollen bezahlt sein, es geht so lange, wie die Herren alle von der pommerschen Zentralbank wissen. Es schleppt sich hinaus, bis zu der Zeit, zu der niemand zurückzahlen will. Wechsel sind nicht da, sondern nur Schuldscheine; bei jedem Schuldscheine kann sich die Klage noch hinausziehen und schließlich ist auch kein Geld da. Ich wollte Sie also warnen und namentlich vor unbesoldeter Verwaltung warnen; jede Verwaltung, die umsonst arbeitet, ist die schlechteste. (Theilweiser Widerspruch und Heiterkeit.) Wenn man für Geld arbeitet, liegen die Verhältnisse anders. Wenn man die Darlehnskassen 50—60 Jahre erhalten will, muß man vorsichtig sein. Das erste Jahr geht es gut, aber in den letzten kümmert sich niemand mehr darum und das Geld geht verloren. Ich würde sehr davor warnen, die Raiffeisenschen Darlehnskassenvereine, die jetzt bestehen, noch länger beizubehalten. Ich empfehle Ihnen bei der gegenwärtigen Lage der Kreditverhältnisse die Vorschußvereine nach Schulze-Delitzsch als die besten.

Landwirthschaftsschul-Direktor Schulz: Wenn der Herr Vorredner gegen die Darlehnskassenvereine gesprochen hat, so stehe ich auf einem ganz entgegengesetzten Standpunkte. Die Raiffeisenschen Darlehnskassenvereine sind gerade erwachsen aus dem Bedürfniß, dem Wucher auf dem Lande zu steuern, und es läßt sich überall da, wo sie bestehen, nachweisen, daß sie ihre Aufgabe erfüllt haben. Die Schulze-Delitzsch'schen Vereine sind nicht geeignet, dem Bedürfnisse der Landwirthschaft zu genügen. Es ist von dem Herrn Referenten auf das erfolgreiche Bestehen der Darlehnskassenvereine in der Rheinprovinz hingewiesen worden und ich kann aus eigener Anschauung, weil ich früher im Dienste des Zentralvereins der Rheinprovinz stand und gerade die Beschäftigung mit der Frage des Genossenschaftswesens meine Hauptaufgabe war, nur sagen, daß so lange die Darlehnskassenvereine bestehen, schlimme Erfahrungen dort in der angedeuteten Richtung nicht gemacht worden sind, daß ganz besonders die Solidarhaft noch nie irgend jemand in Schaden gebracht hat. Es ist das eben der Werth der Vereine, daß die Aemter unbesoldet verwaltet werden. Die Darlehnskassenvereine wirken dadurch in hohem Sinne erzieherisch auf das Volk. Ja, meine Herren, ich stehe auf dem Standpunkte, daß ich glaube, es würde den Raiffeisenschen Darlehnskassenvereinen ihr Hauptwerth genommen werden, wenn man auf die Solidarhaft verzichtete und

ihnen nur eine beschränkte Solidarhaft geben würde. Ich weiß, wie man in Schlesien in Folge der traurigen Erfahrungen, die man mit den Schulze-Delitzsch'schen Vereinen gemacht hat, über die Solidarhaft denkt, aber ich muß bei dem bleiben, was ich gesagt habe. Die Erfahrung spricht dafür, daß die Raiffeisenschen Kassenvereine gerade geeignet sind, das Kreditbedürfniß des Landwirths und zwar des kleinen Mannes zu befriedigen. Ich möchte Ihnen also dringend ans Herz legen, so leid es mir thut dem verehrten Herrn Grützner zu widersprechen, Ihre Aufmerksamkeit auf die Raiffeisenschen Darlehnskassenvereine zu richten. (Bravo.)

Rittergutsbesitzer Gerstein-Dobers: M. H.! Ich stehe völlig auf dem Standpunkte des Herrn Referenten. Ich erlaube mir nur zu bemerken, daß die Fassung von Nr. 1 nicht präzise genug ist. Es ist nur gesagt, daß Schulden, welche durch Entnahme von Spirituosen entstanden sind und in einem Mißverhältniß zu der Vermögenslage des Schuldners stehen, für nicht einklagbar erklärt werden. Nach meiner Ansicht könnte man glauben, daß die Entnahme von Spirituosen seitens der Wirthe von Kaufleuten unter diesen Passus mit fällt. Ich stelle daher den Antrag, hinter den Worten „Entnahme von Spirituosen" einzuschalten „bei Schankwirthen". Bei Kaufleuten handelt es sich um kaufmännischen Kredit, der nach den Intentionen des Referenten doch gar nicht getroffen werden soll.

Direktor Schmidt: Ich will mir nur eine kurze Bemerkung gestatten. Der Delegirte von Glatz ist eigentlich Herr Faulhaber-Möhlten. Seit 2 Tagen habe ich erst das Material für die heutige Sitzung bekommen und den Auftrag, den Verein hier zu vertreten. Unter diesen Vorlagen findet sich eine Ausarbeitung von meiner Hand vom 8. November 1886 über die Wucherfrage. Ich habe diese Arbeit am 8. November abgegeben. Warum sie nicht hier im Hause niedergelegt worden ist, vermag ich nicht anzugeben. Ich kann aber konstatiren, daß diese Arbeit sich ganz im Sinne des Referenten ausspricht. Ich wollte übrigens nur den Vorwurf bezüglich des Kreisvereins Glatz zurückweisen.

Gutsbesitzer Grützner: M. H.! Ich wollte zu dem Gesagten nur hinzufügen: Wer wird die Darlehen geben ohne Solidarhaft, da die kleinen Leute auf dem Lande so sehr verschuldet sind? Hypotheken werden nicht gegeben; es ist der reine Personalkredit, und wenn man nicht noch eine gewisse Bürgschaft in den Vereinen hat, so ist es absolut unmöglich, ihnen Geld zu leihen. Es handelt sich um die Geldfrage. Es ist da leicht gesagt, man solle den Leuten Kredit geben. Ohne eine gewisse Bürgschaft ist entschieden unmöglich Geld auszuleihen. Die Leute wollen dringend Darlehen, aber es wird niemand solche geben, ohne daß man weiß, daß Verluste nicht zu befürchten sind. Man muß wissen, daß das Geld zurückgezahlt wird. Ich glaube, wir werden später darauf zurückkommen, daß bei den Raiffeisenschen Darlehnskassen, wenn nicht Wechsel oder Kautions-Hypotheken gegeben werden, außerordentliche Verlegenheiten entstehen werden. Ich halte an meiner Meinung fest.

Gutspächter Ziegert-Nisgawe: Es ist der Antrag gestellt worden, nach den Worten „von Spirituosen" einzuschieben „bei Schankwirthen".

Ich warne vor der Annahme dieses Amendements. Es ist leider so, aber thatsächlich wird der Schnaps, der getrunken wird, nicht ausschließlich bei dem Schankwirth entnommen. Es hat sich innerhalb der letzten Jahre eine Methode der Anschaffung von Schnaps entwickelt, die sehr gefährlich ist und zwar ist es der Ankauf von Spiritus. Den Leuten ist der Spiritus immer zugänglich. Die kleinen Kaufleute in den Städten und Dörfern handeln damit, und das ist viel gefährlicher; der Haustrunk wird begünstigt. Sie schießen bei dem Ziel vorbei, wenn Sie das Amendement annehmen.

Vorsitzender: Es hat sich niemand mehr zum Worte gemeldet, ich kann also die Debatte schließen.

Referent Baron von Tschammer: Ich habe zunächst zu bemerken, daß ich mich eines Irrthums schuldig bekenne; ich habe gesagt, aus dem Kreise Hirschberg wäre mitgetheilt worden, daß dort beim Schweinehandel der Kredit in übergroßem Maße in Anspruch genommen würde. Das ist irrig. Diese Mittheilung stammt aus dem Lokalverein Maiwaldau, Kreis Schönau. Dann ist, wie ich gehört habe, aus dem Kreise Glatz ein sehr umfangreiches Elaborat über die Frage eingegangen, mir aber nicht mitgetheilt worden und ich habe dem Herrn Redner gegenüber zu bemerken, daß ich gesagt habe: „Es ist ein gutes Zeichen, Sie haben nichts zu berichten gewußt, weil der Wucher bei Ihnen nicht ausgebreitet ist.“ Dem Herrn Vorredner, der energisch für die Schulze-Delitzsch'schen Vereine eingetreten ist und vor den Raiffeisenschen Darlehnskassenvereinen warnte, haben die Hrrren, welche vor mir gesprochen, schon ausreichend geantwortet. Ich möchte nur noch hinzufügen und bemerken, daß ich nicht direkt die Raiffeisenschen Darlehnskassenvereine zur Begründung empfohlen habe. Ich würde glauben, daß dies über das Maß der mir gestellten Aufgabe hinausginge. Ich habe sie nur als Beispiele angeführt, aber ich glaube nicht, daß die Darlehnskassenvereine in erheblichem Maße zur Einführung kommen werden, wenn nicht die Bestimmungen über die Solidarhaft aus dem Gesetz entfernt werden. Darauf habe ich den Hauptnachdruck gelegt und lege ihn nach wie vor. Endlich möchte ich dem Herrn Vorredner auf seine Aeußerung: Jede Verwaltung ist eine schlechte, die umsonst arbeitet — bemerken, wenn diese Aeußerung begründet wäre, daß dann wir vor allem, die Lokalvereine und auch der Zentralverein schlechte Arbeit leisten müßten, was hoffentlich nicht der Fall ist. Wir bekommen durchaus nichts für unsere Arbeit. Ich werde eben noch von Seiten des Herrn Präsidenten darauf aufmerksam gemacht, mich zu äußern über das Amendement, welches dahin geht, hinter den Worten „Entnahme von Spirituosen“ einzuschalten „von Schankwirthen“. Ich beziehe mich ganz darauf, was Herr Ziegert darüber gesagt hat, stimme ihm völlig bei und habe nichts hinzuzufügen.

Das Amendement Gerstein wird hierauf zurückgezogen und der Antrag 1 bis 3 mit großer Majorität angenommen.



XXV.

Provinz Pommern.

Ueber die Verhältnisse in Neu-Vorpommern berichtet das Hauptdirektorium des Baltischen Zentralvereins zur Beförderung der Landwirthschaft:

Wenn auch im ganzen der wirkliche Wucher auf dem Lande eine große Verbreitung noch nicht erfahren, so kommt derselbe doch mehr oder weniger in den verschiedenen Formen vor. Der Mißbrauch der Wechselfähigkeit ist für den Landmann, da er die kurzen bestimmten Fristen nur inne halten kann, wenn er den Wechselkredit nicht gebraucht, am gefährlichsten; naturgemäß entziehen sich diese Geschäfte dem Auge und treten nur zu Tage, sobald das Ziel erreicht, das Konkursverfahren eingeleitet oder der Parzellirungstermin festgesetzt ist.

Die Verbindung mit durch wirthschaftliche Unglücksfälle, durch das Fehlen des erforderlichen Betriebskapitals, des Pacht- oder Zinsenbetrages in Noth gerathenen, also geldbedürftigen Landwirthen wird durch Gewährung eines Vorschusses aus Gefälligkeit, wobei die Zinsen ja ganz Nebensache, angeknüpft; bei den naturgemäß folgenden Prolongationen müssen diese erhöht werden, da der erste Darleiher sein Geld selbst nothwendig gebraucht und jetzt durch einen Bekannten nur von einem Kapitalisten Hilfe zu schaffen weiß, der sein Geld aber nur zu hohen Zinsen fortgiebt und diese der Sicherheit wegen vom Kapital gleich abzieht, da er es jederzeit noch höher verwerthen kann. Der nothwendig gewordene Ankauf eines neuen Ackerpferdes als Ersatz für das verbrauchte oder gefallene giebt Gelegenheit, den befreundeten Pferdehändler auf den Hof zu bringen, der auf die baare Bezahlung nicht drängt und später gegen Durchfütterung einiger Thiere noch Aufschub gewährt, bis schließlich wegen Lebens und Sterbens die Sache schriftlich gemacht, ein Wechsel ausgestellt wird.

Diese Art des Wuchers wird vorwiegend von jüdischen Geschäftsleuten betrieben und solche sind es auch, mit geringen Ausnahmen, welche die vorkommenden Parzellirungen ausführen.

Der Viehwucher kommt noch in geringerem Umfange als der vorige vor, aber häufig genug wird durch Abnahme des Absatz- und Fettviehs

und Einstellung des neuen Viehs seitens des Viehhändlers dem Landmann der ihm gebührende Gewinn in einem Maße entzogen, daß nur schwer zu bestimmen sein würde, ob hier der Wucher angefangen, oder nur ein gutes Geschäft von dem biedern, christlichen Viehhändler gemacht wurde.

Der sich immer mehr eindrängende Zwischenhandel schädigt den Landmann im allgemeinen mehr als der Wucher, da von diesem doch nur einzelne Wirthe getroffen werden, von denen noch ein Prozentsatz mit dem sicheren Ruin in Aussicht die Wirthschaft schon übernahmen.

Denn theils waren bei der Uebernahme des theuer ererbten oder gekauften Hofes die eingetragenen Erbgelder oder Hypothekenschulden schon zu groß für die von Jahr zu Jahr mit den fallenden Getreidepreisen sinkenden Erträge, oder es fehlte das nothwendigste Betriebskapital und auf die frühestens im Herbst zu verkaufenden Produkte mußten Vorschüsse genommen werden, um die hohen baaren Löhne für fremde Arbeiter während der Ernte decken zu können; oder ein vielleicht tüchtiger Wirthschaftsinspektor, der aus dem großen Geldbeutel seines Prinzipals ein oder mehrere Güter bewirthschaftete, vermag sich in die eigenen kleineren Verhältnisse schwer zu finden, und gar selbst mit Hand anzulegen ist lange verlernt; oder aber ein Handwerker, der durch treuen Fleiß ein kleines Vermögen erworben, will auf Zureden guter Freunde Hofbesitzer werden, vielleicht auch hat seine Ehefrau einen Antheil geerbt, mit völliger Unkenntniß tritt er in den neuen, jetzt unendlich schweren Beruf. Viele von diesen Landleuten fallen dem Wucherer sicher anheim, die Anzeigen der Güteragenten, welche meist die Helfer in der Noth waren, geben Zeugniß davon, daß wieder ein Opfer geendet.

Der Waarenwucher wird gewiß bei weitem am meisten im diesseitigen Bezirk betrieben, wenn auch vielfach beide Betheiligte aus bester Ueberzeugung mit sittlicher Entrüstung eine solche Beschuldigung zurückweisen würden. Aber schließlich werden es doch Wucherzinsen, welche für Vorschüsse auf später zu billigen Preisen zu lieferndes Getreide vom Kaufmann genommen werden, da er die Sämereien, den künstlichen Dünger, die Kraftfuttermittel nur zu höchsten Preisen und ohne Garantie verkauft, denn ein so gesicherter Kunde kann weder auf den höheren Marktpreis für sein gutes Getreide bestehen, noch darf er die Hilfe der Kontrollstation zur Feststellung der Keimfähigkeit, der Seidefreiheit, des Stickstoff- oder des Proteïngehalts in Anspruch nehmen.

Wie fest derartige Verhältnisse geschlossen sind, zeigt sich, wenn eine gemeinsame Verwerthung der Produkte oder Beschaffung der wirthschaftlichen Bedürfnisse beschlossen, oder gar die Bildung von Konsumvereinen in Anregung gebracht wird. Die Landleute, für welche ein derartiges genossenschaftliches Vorgehen eigentlich Nothsache ist, können sich nicht betheiligen, da dann der langjährige Geschäftsfreund seine Forderung, die von einem Jahr ins andere übernommen worden, geltend machen würde, und das baare Geld zur Abtragung der Schuld und zur Betheiligung am gemeinsamen Bezug oder Beitritt zum Konsumverein fehlt.

Außer den oben angeführten Ursachen tragen zur Ausdehnung aller dieser Formen des Wuchers hauptsächlich die allgemeinen Wirthschafts-

kalamitäten, das Sinken der Preise für alle landwirthschaftlichen Produkte, das Steigen der Wirthschaftskosten bei.

Das Gesetz vom 24. Mai 1880 hat entschieden Wirkung gehabt, schon dadurch, daß die im Wucher liegende strafbare Handlung wieder mehr zum Bewußtsein gebracht worden und diese bei richtigem Namen genannt ist; aber wie schwer eine erfolgreiche Anwendung, die Verurtheilung eines von der öffentlichen Meinung laut genannten Wucherers ist, haben gerade die gerichtlichen Verhandlungen zu Greifswald im Laufe des letzten Jahres bewiesen. Eine Freisprechung oder Nichtverurtheilung wirkt aber doppelt schädlich, sie verwirrt das allgemeine Urtheil und lehrt den Wucherer vorsichtiger zu sein und neue sicherere Wege gehen.

Ueber die Verhältnisse betr. den Wucher in Hinterpommern liegt der nachfolgende Bericht des Präsidiums der Pommerschen Oekonomischen Gesellschaft vor:

Seitdem die Richter in Erkenntniß der schweren sozialen und wirthschaftlichen Schäden den Geldwucher an der Hand der bestehenden Gesetzgebung zu bekämpfen sich bemüht haben, gelangen Beispiele von Geldwucher nur noch sehr selten in die Oeffentlichkeit. Diese Art von Wucher — hohe Kapitalzinsen, für das Risiko in Gestalt einer Wechselforderung möglichst versteckt — kommt im Vereinsdistrikte überhaupt auf dem flachen Lande weniger vor, wo seit Alters her die wohlhabenderen Mitglieder der Gemeinde, in Gutsbezirken in der Regel der Gutsherr, sich auch jetzt noch willig zeigen, zinsfreie Darlehen den Gemeindegenossen oder den eigenen Arbeitern zu gewähren. Meist werden solche Darlehen sehr präzise nach Verkauf des hierfür als Deckung bezeichneten Schweines, der Kuh, der Kartoffeln oder anderer Naturalien zurückgezahlt. Hunderte von Beispielen sind mir hierfür aus eigenster Umgebung bekannt. Der Geldwucher in Wechselschuldform lebt hauptsächlich nur in den kleinen Ackerstädten, wo der Arbeiter in der Regel ein kleines, verschuldetes Anwesen besitzt und mangels langjähriger persönlicher Beziehungen zu den wohlhabenderen Klassen des Städtchens sich an gewerbsmäßige Darlehnsgeber wendet. Die vor einigen Jahren wegen der Ausschreitungen gegen die Juden in Schivelbein stattgehabten gerichtlichen Verhandlungen haben nach dieser Richtung hin die Sachlage durch Beispiele klar gestellt.

Desgleichen trat der Geldwucher früher in sehr krasser Weise gelegentlich der Parzellirungen von bäuerlichen u. s. w. Grundstücken zu Tage. Der Bericht unseres Hauptdirektoriums über die Lage des bäuerlichen Grundbesitzes hat im Jahre 1882 eine große Zahl von Fällen nach dieser Richtung hin genauer bezeichnet. Neuerdings hat der Schaden den bäuerlichen Besitzer klug gemacht, er kennt die Winkelzüge der gewerbsmäßigen Parzellanten und versteht sie zu umgehen. So haben in dem Kreise Kolberg-Köslin große Parzellirungen in den letzten 3 Jahren stattgefunden — etwa 900 Morgen —, ohne daß wucherische Momente hervorgetreten sind.

Wenn in Obigem als zweifellos hervorgehoben werden soll, daß der Geldwucher in der Regel auf dem flachen Lande des Vereinsbezirkes zurückgegangen ist, so kann das gleiche von dem Waaren-

und Naturalienwucher nicht behauptet werden. — Im Gegentheil — es scheint, als ob die Wuchergesetze die Gewinnsucht jetzt gerade mehr auf den Waaren- u. s. w. Wucher verlegt haben. Die Leichtigkeit der Werthverdunkelung auf diesem Gebiete kommt dem Wucherer gelegentlich einer eventuellen Klage immer zu statten.

Aus einer großen Zahl mehr oder weniger genau beleuchteter Fälle des oben erwähnten Wuchers gelange ich dazu, denselben in folgende Kategorien zu bringen:

1) Der Waarenwucher gegenüber dem größeren und mittleren Besitz.

Es ist notorisch, daß der größere und mittlere ländliche Besitz im Vereinsdistrikte den am meisten leidenden Theil der Landwirthschaft ausmacht. Die Gründe sind im wesentlichen: zu geringes Anlage- und Betriebskapital neben der großen Schwierigkeit, bei meist schlechten Absatzwegen und mangelndem Binnenkonsum (wir haben leider keine nennenswerthe Industriebevölkerung) Konkurrenz-Angebote beim Verkaufe der Bodenprodukte zu finden.

Aus dieser allgemeinen Sachlage heraus hat sich in vielen Theilen des Vereinsdistriktes eine Kategorie von wenig skrupulösen Kaufleuten gefunden, welche aus diesen Verhältnissen einen ungerechtfertigten Nutzen ziehen.

Die zumeist in stetem Geldmangel arbeitenden Landwirthe des hier bezeichneten Grundbesitzes finden bei den erwähnten Kaufleuten — meist Kommissionsgeschäfte — anfänglich freundlichstes Entgegenkommen durch Gewährung von Vorschüssen auf bestimmte zu liefernde Produkte. Je nach der hieraus resultirenden Abhängigkeit des betr. Landwirthes werden demselben nun in völlig ungerechtferligte Weise Ausstellungen an der Waare gemacht. Kann Verkäufer den angenommenen Vorschuß nicht anderweitig ausgleichen, so heimst der wucherische Geschäftsmann nebst seinem Kapital und Zinsen noch einen sehr beträchtlichen Werth durch Preisdruck der Waare ein. — Eben so muß die bezügliche Art von kreditbedürftigen Landwirthen es sich gefallen lassen, ungerechtfertigt höhere Preise und minderwerthige Waare beim Bezug von Düngemitteln, Sämereien und Oelkuchen u. s. w. als Folge der eingetretenen Abhängigkeit zu akzeptiren. Auf diese Weise bilden sich in relativ kurzer Zeit Buchschulden beim bezüglichen Geschäftsmann, die derselbe sowohl durch Wechsel als durch hypothekarische Eintragung sicher zu stellen weiß.

Wie die Noth indeß erfinderisch macht und in der Wahl der Mittel wenig wählerisch sein läßt, so findet die oben bezeichnete Kategorie von Geschäftsleuten oft in dem Geprellten ihren Meister: Roß und Reiter sieht dann niemand wieder.

Die gegenseitige Geschäftsmoral hat sich in solchen Fällen kompensirt, — jedoch immer auf Kosten des Allgemeininteresses.

2) Der Waaren- und Naturalienwucher gegenüber dem ländlichen Kleinbesitz und dem Tagelöhner.

Den kleineren Verhältnissen angepaßt, nimmt der Wucher hier ungefähr denselben Gang wie oben unter 1 hervorgehoben worden.

Der Häusler und kleine Büdner, der mit geringen Mitteln sein Anwesen kaufte, oder der Tagelöhner, der aus der Hand in den Mund lebend augenblickliche Bedürfnisse nicht decken kann, nimmt Waaren von dem überzahlreich vertretenen Zwischenhändler. Er versichert seinem Gläubiger, in kürzester Zeit ihm durch Verkauf des oder der Produkte bezw. durch Ueberweisung seines Lohnes gerecht zu werden. Der Rückzahlungstermin rückt heran und der Schuldner erscheint pünktlichst mit dem Werthe des Darlehns; der oftmals unreelle Zwischenhändler aber weist ihn zurück: er könne zur Zeit das Geld nicht brauchen, er wolle auf lange hinaus die Schuld stehen lassen. Dies wird meist dankbar angenommen — giebt's doch in der Wirthschaft genug Bedürfnisse zu decken, auch wartet schon der Steuererheber mit einer ganzen Musterkarte von Steuern und Zuschlägen! —

Bei planmäßigem Vorgehen wählt der Gläubiger nun einen Augenblick, in welchem der Schuldner sicher nicht bei Kasse ist, um seine Forderung geltend zu machen. Man einigt sich dann gewöhnlich — durch Zahlung von Naturalien unter dem Marktpreise oder durch Ueberlassung eines Wechsels. Letzterer wird einige Male prolongirt, unter starkem Zuwachs an Zinsen, und erscheint alsdann nach einiger Zeit als Eintragung im Hypothekenbuche. Damit ist dann das Loos des kleinen Eigenthümers besiegelt: binnen kurzem wird er aus dem Stande der Besitzer in den der Tagelöhner gedrängt, das ländliche Proletariat vermehrend.

Um den Tagelöhner nicht in die erwähnte Abhängigkeit von wucherischen Händen kommen zu lassen, ist mit besten Resultaten an vielen Orten die Anlage von kleinen Ortssparkassen oder von Konsumvereinen ausgeführt worden. Letztere haben, auf dem Prinzip der Baarzahlung fußend, den besonderen Vorzug, erzieherisch auf die Wirthschaftlichkeit zu wirken, leichtsinnigem Schuldenmachen die Gelegenheit nehmend. Desgleichen verschließt der Konsumverein dem kleinen Tagelöhner in der Regel den Zutritt zum kleinen Detaillisten — ein besonderer Segen, weil in der Regel dieser auch Schankwirth ist.



XXVI.

Westpreußen.

Aus Westpreußen war ein ausführlicher Bericht über die Wucherverhältnisse nicht zu erlangen. Das Mitglied des Landes-Oekonomie-Kollegiums v. Kries-Trankwitz theilt das Nachstehende mit:

Ich hatte von vornherein die Ansicht, daß in hiesiger Gegend der Wucher auf dem Lande keine Stätte mehr habe und daß seit Emanation des Wuchergesetzes vom 24. Mai 1880 sich hierin für die kleineren Besitzer eine segensreiche Wandlung vollzogen habe. Gleichwohl konnte ich mir nicht verhehlen, daß ein solches Urtheil objektiv wenig Werth habe, wenn es nicht in tiefer eingehender Information begründet sei, und diese mir zu verschaffen, habe ich mir mehrfache Mühe gegeben, mußte aber leider an Stelle eines sehr informirten Amtsrichters, welcher grade gestorben war, andre Kräfte aufsuchen, welche auch geneigt waren, nach dieser Richtung hin wirklich ausführlich sich zu expektoriren — was keineswegs immer der Fall war!

Ich glaube nun also mittheilen zu können, daß der Wucher auf dem Lande hier bei uns im allgemeinen keine Stätte mehr hat.

Ich glaube also sämmtliche Fragen ad 1—5 verneinen zu sollen.

Zur Frage 6 erlaube ich mir zu bemerken: Es macht sich heutzutage nicht sowohl der Mangel an ausreichenden Kreditinstituten in den meisten Gegenden fühlbar, als der hohe Preis, um welchen der kleine Mann sein Geld von den vorhandenen Instituten erhält! Dies ist in den meisten Kredit-Vorschußbanken 7%. Es ist dies in der That ein mit den heutigen Konjunkturen gar nicht im Einklang stehender Zinsfuß. Wir haben aber kein anderes Institut, welches uns im Inneren der Provinz Personalkredit gewährte. Die Reichsbank hat ihre Filialen nur in den größeren Städten. Ich habe schon früher im Landes-Oekonomie-Kollegium die Förderung des Personalkredits durch Vermehrung der Bankfilialen und ländlichen Darlehnskassen empfohlen.

Hätten wir Landleute, groß und klein, Gelegenheit, heute uns Personalkredit zu verschaffen gegen 4% Zinsen, so stände es weit besser um den Grundbesitz und auch der Wucher würde da, wo er dominiren mag, seinen Boden verlieren!

Zu Nr. 7: Es erscheint mir ganz unzweifelhaft, daß das Gesetz vom 24. Mai 1880 von sehr vortheilhaftem Einfluß geworden ist gegen wucherische Ausbeutung.

Es wäre vielleicht gerade in hiesiger Provinz — wo die Unwirthschaftlichkeit der Frauen unserer Arbeiter eine allgemeine Kalamität bildet — angezeigt, die Schulden im Wirthshause nur bis zu einem ganz geringen Betrag für einklagbar zu erklären; denn es ist zweifellos, daß der Arbeiter zu viel borgt, weil ihm vom Krämer leicht kreditirt wird!

XXVII.

Ostpreußen.

Der Vorsitzende des landwirthschaftlichen Zentralvereins für den Regierungsbezirk Königsberg, Rittergutsbesitzer Alfieri, bemerkt über die Wucherfrage:

In hiesiger Provinz und speziell in meiner Gegend kommen alle die geschilderten Formen des Geschäftsverkehrs alias Wucher vor. Mir sind Fälle bekannt, in denen ordentliche wirthschaftliche Leute durch derartige Manipulationen ihr gesammtes Eigenthum verloren haben. Die Schuld an diesen Verlusten trägt fast immer die Unwissenheit und Vertrauensseligkeit der kleinen Besitzer, welche in einer Zeit des Bedürfnisses oder der Noth die ihnen angebotene Hilfe annehmen und nachher ihre Verbindlichkeiten nicht erfüllen, oder nicht erfüllen können. Die Darleiher von Geld, Vieh oder Waare betreiben ihre Geschäfte derartig, daß sie durchaus nichts Strafbares begehen.

Durch den vor mehreren Jahren erfolgten Konkurs der Muldszener Kreditgenossenschaft kommen heute noch frühere Mitglieder derselben, welche keine Ahnung davon haben, daß sie mit ihrem gesammten Eigenthum für die Ausfälle haftbar sind, um Haus und Hof. Diese Leute haben in der Regel nur kleinere Beträge auf Wechsel entnommen und haben dieselben richtig bezahlt, haben aber dazu den Beitritt zur Genossenschaft unterzeichnet.

Vergeblich haben sich einflußreiche Persönlichkeiten bemüht, derartigem Unwesen und dem daraus resultirenden Unglück zu steuern, es ist aber fast niemals zu helfen, da alles auf legalem Wege zugeht und es gewöhnlich zu spät ist, wenn man davon erfährt.

Ich glaube, daß es kaum ein Mittel giebt, hierin etwas zu ändern, ich weiß wenigstens keins, es sei denn daß alle derartigen Geschäfte nur vor dem Richter gemacht werden könnten und daß der letztere die Verpflichtung hätte, die Leute vor den Folgen und vor ihrem Verderben zu warnen.

Ueber den Wucher auf dem Lande im Regierungsbezirk Gumbinnen berichtet der Generalsekretär Stöckel in Insterburg:

Im Regierungsbezirk Gumbinnen als dem östlichen Grenzbezirk Ostpreußens, Preußens und Deutschlands kann man von einem verbreiteten

Wucher auf dem Lande als von einem deutlich erkennbaren und nachzuweisenden Uebel nicht sprechen. Sicherlich kommen hier wie überall auch in dieser Beziehung Uebertretungen des Gesetzes vor, allein sie werden im Vergleich zu anderen nie auszurottenden Gesetzesüberschreitungen und Verletzungen numerisch sehr geringfügig sein und dürften Ermittelungen bei den Gerichten der Provinz voraussichtlich das Resultat ergeben, daß Anklagen wegen Wuchers zu den großen Seltenheiten gehören. Will man auch annehmen, daß der Wucher das Licht scheut und sich geschickt und listig den Strafgesetzen entzieht oder diese umgeht, so muß man doch zugeben, daß immer hier und dort Fälle bekannt werden würden, welche Anlaß zur Einleitung der Untersuchung gäben. Dem Berichterstatter war es nicht möglich solche Ermittelungen anzustellen, doch sei es gestattet darauf hinzuweisen, daß eine durch Gerichte aufzustellende Statistik über die in allen Theilen des Landes seit Einführung der Wuchergesetze zur Untersuchung und Verurtheilung gekommenen Fälle einigen Anhalt geben dürfte, um den bestehenden Wucher in den verschiedenen Provinzen zur Anschauung zu bringen.

Wir haben eine große Zahl von Gutachten von Männern eingefordert, welche mitten im Leben der ländlichen Bevölkerung stehen, als von Geistlichen, Lehrern, Landleuten und Gewerbetreibenden, und alle Gutachten lassen sich dahin zusammenfassen, daß von einem Wucher auf dem Lande als von einer deutlich erkennbaren und nachzuweisenden Krankheitserscheinung in unseren einfachen ländlichen Verhältnissen nicht berichtet werden kann. Wie schon erwähnt kommen zweifellos auch hier in kleinen und kleinsten Verhältnissen Fälle von Wucher vor, allein sie sind selten und berechtigen ebensowenig zu der Behauptung, daß der Wucher herrsche, wie andere Gesetzesüberschreitungen, z. B. die ohne Zweifel vorkommenden Fälle von Unzucht, Kuppelei und dergl. mehr, zu der Annahme berechtigen, als sei in unseren ländlichen Kreisen die Prostitution ein so verbreitetes Uebel, daß besondere Maßregeln gegen dieselbe ergriffen werden müßten.

Die gestellten Fragen beantworten wir in der Reihenfolge, wie sie gestellt worden sind:

In welchen Formen und in welchem Umfange tritt der Geld- und und Kreditwucher hauptsächlich auf?

Ein ausgebreiteter Geld- und Kreditwucher ist nicht vorhanden. Man kann wohl den Satz aufstellen, daß sich der Wucher auf dem Lande mit dem Uebergang von der Natural- zur Geldwirthschaft verringert hat. Die Darlehen gegen Naturalleistungen als Arbeit, Antheil am Erdrusch und dergl. mehr würden sich fast stets als Wucher charakterisiren lassen, wenn man die ortsüblichen Preise der ausbedungenen Leistungen zu Grunde legt und dieselben zu Geld als Zinsen berechnet.

Diese Art der Verzinsung von Darlehen ist fast gänzlich verschwunden, es mögen einzelne Fälle vorkommen, allein sie sind sehr vereinzelt und viele derselben können gar nicht als Wucher angesprochen werden. Beispielsweise wird seitens der Bauern und Eigenkäthner und dergl. mehr die Miethe für Wohnungen, welche freie Arbeiter, sogenannte Losleute miethen, zum Theil noch in Naturalleistungen berechnet. Es wird für

Stube mit Zubehör, oft auch ein Stück Garten, eine niedrige Miethe in Geld festgesetzt und ferner bedungen, daß der Miether in der Erntezeit gegen ein festgesetztes sehr geringes Tagelohn eine bestimmte Zahl von Arbeitstagen leisten muß. Da nun die Arbeitskraft des Miethers gerade in der Erntezeit den höchsten Preis hat, so könnte man hier bei nur oberflächlicher Beobachtung von Wucher sprechen. Der Miether könnte in dieser Zeit leicht 2 Mark täglich verdienen und muß beim Vermiether oft für einen ganz geringen Lohn (25 bis 50 Pf.) arbeiten. Diese Einbuße ist jedoch in den meisten Fällen nur eine imaginäre, da sich die Miethe erst durch diese Leistungen berechnet. Thatsächlich zahlen alle Arbeiter bei solchen Kontrakten höhere Miethen, als wenn sie reine Geldmiethen zahlen würden. Es ist dies eben noch ein Rest von Naturalwirthschaft, welcher im Abnehmen begriffen ist, der wohl nicht als Wucher aufgefaßt werden kann. Zudem wird die Gegenleistung des Vermiethers ihrerseits oft durch andere Leistungen als Fuhren, Drescherlohn im Winter und dergl. erhöht, so daß sich ein befriedigendes Verhältniß für beide Theile herausstellt.

Der reine Geldwucher ist im diesseitigen Regierungsbezirk in der Hauptsache durch die Vorschußvereine beseitigt, was sich nur aus der großen Betheiligung der ländlichen Bevölkerung an diesen Vereinen erklärt. Es bestehen zur Zeit im Regierungsbezirk Gumbinnen 24 Vorschußvereine und eine Darlehnskasse nach Raiffeisenschen Prinzipien. Von diesen 24 Vorschußvereinen gehören 19 dem Verband deutscher Erwerbs- und Wirthschaftsgenossenschaften und dem Unterverband für Ost- und Westpreußen an.

Die Theilnahme der ländlichen Bevölkerung ist eine sehr große, in allen Vorschußvereinen Ost- und Westpreußens beträgt dieselbe 42,6 Prozent der Gesammtzahl der Mitglieder.

1884 zählten die 61 zu diesem Verband gehörenden Vorschußvereine 31 506 Mitglieder, an welche Darlehen im Betrage von 77 046 344 Mark gezahlt sind. Die Guthaben der Mitglieder betrugen 6 046 686 Mark, die Reserven 984 501 Mark, zusammen 223 Mark für das Mitglied. Der Zinsfuß schwankte 1884 zwischen 5 und 8 Prozent. Die höheren Zinsen sind diejenigen für Kontokorrent zur täglichen Abhebung und wird diese Form auch von Landwirthen sehr stark benutzt. Im laufenden Jahre hat sich der Zinsfuß dem Stande des Geldmarktes folgend wesentlich reduzirt und alle Vereine haben sich durch Kündigung der noch zu höheren Zinsen aufgenommenen Darlehen und Depositen und Reduzirung der Zinsen billigere Fonds beschafft, und gehen in dem Maße als dies durchgeführt ist auch die Zinsen für die Darlehen an die Mitglieder herunter.

Die wichtigsten Zahlen aus dem Geschäftsbericht der Vorschußvereine im Regierungsbezirk Gumbinnen lassen wir hier folgen, da aus denselben die Wirkung dieser Vereine auf das flache Land am deutlichsten hervortritt.

Geschäftsergebnisse von 19 Vorschußvereinen im Regierungsbezirk Gumbinnen im Jahre 1884.

laufende Nummer	Sitz und Name des Vereins	Zahl der Mitglieder	Geschäftsantheile 1884	Geschäftsantheile pro Kopf	Geschäftsantheile Prozent des Betriebsfonds	Reserven 1884	Reserven pro Kopf	Reserven Prozent des Betriebsfonds	Betriebsfonds 1884	Betriebsfonds pro Kopf	Zahl der Landwirthschaft betreibenden Mitglieder	an Landwirthe gewährte Darlehen
1	Darkehmen, Vorschußverein	796	133 037	173	36,5	16 704	21	4,4	378 321	475	591	1 157 180
2	Goldap, "	621	119 521	192	23,6	13 956	22	2,7	505 295	813	269	
3	Gumbinnen, "	1196	387 028	323	30,8	52 380	43	4,2	1 255 105	1 049	432	1 848 967
4	Heydekrug, "	633	82 978	131	53,0	7 510	12	4,8	156 426	247	471	361 418
5	Insterburg, "	2865	782 875	273	33,1	131 572	46	5,4	2 396 902	836	1545	4 041 414
6	Johannisburg, Neue Kreditgesellschaft.	1062	39 625	37	19,6	8 780	9	4,3	201 330	190	756	519 365
7	Kaukehmen, Kreditgesellschaft	529	160 932	304	22,8	26 447	50	3,8	704 008	1 331	352	604 223
8	Lötzen, Vorschußverein	572	67 029	117	23,3	9 529	16	3,3	286 923	501	514	661 788
9	Lötzen, Kreditgesellschaft	152	33 377	219	18,7	3 214	21	1,8	178 665	1 175	78	269 700
10	Lyck, Vorschußverein	563	155 042	275	19,9	18 472	33	2,3	780 401	1 386	251	320 500
11	Marggrabowa, Kreditgesellsch.	61	80 186	1314	16,7	48 982	803	10,2	477 510	7 828	36	3 004 315
12	Marggrabowa, Vorschußver.	835	47 104	56	19,3	17 071	20	7,0	243 721	292	502	530 380
13	Pillkallen, "	694	194 834	281	20,0	36 361	52	3,7	971 873	1 400	461	2 700 000
14	Prökuls, "	744	32 921	44	32,3	5 000	7	4,9	101 723	135	670	270 500
15	Ragnit, "	353	82 906	235	29,7	9 109	26	3,3	279 205	791	135	183 742
16	Schmalleningken, "	145	9 051	62	28,8	909	6	2,9	31 347	216	69	21 195
17	Skaisgirren, "	319	55 499	174	34,9	5 490	17	3,4	158 709	497	263	356 480
18	Stallupönen, "	414	66 425	160	15,2	12 889	31	2,9	436 867	1 055	235	1 059 282
19	Tilsit "	822	138 522	168	21,4	18 002	21	2,8	646 197	786	209	118 840
		13 376	2 668 892	4538	26,3	442 377	1256	4,1	10 190 528	21 003	7839	18 029 289

Diese 19 Vereine zählen 13376 Mitglieder, von denen 7839 oder 58 Prozent Landwirthe sind. Einzelne dieser Vereine, wie z. B. derjenige Nr. 11, dienen ausschließlich landwirthschaftlichen Interessen.

In allen Kreisen, in denen noch von gewerbsmäßigem Wucher die Rede sein könnte, ist die Betheiligung der ländlichen Bevölkerung an diesen Vereinen eine relativ geringe. — Die Zahl der Mitglieder ist eine so bedeutende, wie sie Vereine anderer Art nicht aufzuweisen haben; so zählen die aufgeführten 19 Vorschußvereine etwa 1600 Landwirthe mehr zu ihren Mitgliedern, als sämmtliche landwirthschaftlichen Vereine des Bezirkes. Nach der Statistik der Vorschußvereine ist der Regierungsbezirk Gumbinnen derjenige im östlichen Deutschland, in welchem die Betheiligung der Landwirthe an diesen Vereinen im Verhältniß zu derjenigen anderer Stände den höchsten Prozentsatz erreicht.

Bei Besprechung dieser Vereine und ihrer Wirksamkeit muß hervorgehoben werden, daß sich die Geschäftsführung derselben in den letzten Jahren wesentlich konsolidirt hat. Die Thätigkeit des allgemeinen und des provinziellen Verbandes trägt hier goldene Frucht. Die Revision der Genossenschaften durch den Verbandsrevisor und Verbandsdirektor ist fast vollständig durchgeführt, und in allen Fällen, in denen ein Verein nicht prosperirt oder zu Grunde geht, bestimmt nachzuweisen, daß sich derselbe an der Verbandsthätigkeit nicht betheiligt hat oder daß er die von den Verbänden und der Anwaltschaft empfohlenen Grundsätze nicht befolgt hat.

Als eine weitere Kreditquelle auch für das flache Land sind die Kreis- und Kommunal-Sparkassen zu betrachten, deren Zahl sich in unserem Bezirk sehr schnell vermehrt. Auch diese Kassen geben Kredite an Landwirthe und wird sich die Verbindung, welche diese Kassen unter sich erstreben, sicherlich als sehr wohlthätig erweisen und feste Grundsätze für die Geschäftsführung und Kreditgewährung sich herausbilden.

Auch bleibt zu erwähnen, daß die Provinzial-Hilfskasse für Ostpreußen nach ihrer Reorganisation mit einem Fonds von 20 Millionen Mark den Meliorations-Kredit der Landwirthe zu befriedigen bestimmt ist. Der Realkredit ist augenblicklich als ein vollständig ausreichender zu bezeichnen und ist die Herabsetzung der landschaftlichen Pfandbriefe auf $3^1/_2$ Prozent eine sehr große und weitgehende Erleichterung für den landwirthschaftlichen Besitz.

Daß bei und trotz dieses großen weit verbreiteten und ausgebildeten Systems der Kreditbefriedigung sich einzelne Fälle finden, sei es aus Unbeholfenheit oder Unkenntniß, sei es weil die Kreditfähigkeit überhaupt nicht mehr vorhanden ist, in welchen der legale Weg nicht zur Befriedigung des Kredites führt, in denen der Wucher einen Winkel findet, in welchen er sich einfressen kann, soll nicht bestritten werden, nur ist uns trotz der umfangreichen Umfrage kein bestimmter Fall namhaft gemacht worden.

Es finden sich im wirthschaftlichen Leben selbstredend sehr häufig Verhältnisse, die zu einer gewissen Abhängigkeit des Schuldners vom Gläubiger führen, ohne daß hier ein Vorhandensein von Wucher nachgewiesen werden kann. Hat z. B. ein Landmann bei einem Kommissionär Vorschüsse, so versteht es sich dem Herkommen gemäß von selbst, daß er diesem Kom-

missionär auch seine Produkte zum Verkauf übergiebt und auch in vielen Fällen Futterstoffe und Düngemittel von demselben bezieht. Diese Abhängigkeitsverhältnisse, welche früher beim mittleren und Großgrundbesitz Regel waren, nehmen sehr ab und die großen bezüglichen Kommissionsgeschäfte verlieren jährlich an Umfang und Bedeutung.

Die Ursache dieser Erscheinung liegt wohl allein in der Ausbreitung des Bahnnetzes und der dadurch ermöglichten Selbständigkeit der kleinen Plätze. Früher exportirte Ostpreußen seinen ganzen Ueberschuß von Königsberg zur See. Königsberg war der Hauptabsatzort für alle landwirthschaftlichen Produkte und die großen Kommissionshäuser Königsbergs arbeiteten mit dem Grundbesitz der ganzen Provinz und alle kleinen Plätze waren lediglich Verkaufsplätze für Königsberg. Jetzt sind diese Verhältnisse ganz andere. Ein Blick auf die Karte lehrt, wie viel kürzer die Wege für den Osten und Süden unserer Provinz nach Mitteldeutschland geworden sind, und auf Grund dieser neuen und besseren Kommunikation ist heute jeder kleine Platz selbständiger Käufer und sendet Getreide u. a. m. direkt nach dem Westen oder Königsberg, jenachdem die Konjunkturen dies bedingen.

Diese Dezentralisation im Handel und im Absatz landwirthschaftlicher Produkte, die sich in den ackerbautreibenden Distrikten Deutschlands mit rapider Schnelligkeit entwickelt hat, ist in Ostpreußen und da vielleicht am meisten im Regierungsbezirk Gumbinnen durch die vollständige Umwälzung des landwirthschaftlichen Betriebes und der Produktionsverhältnisse gefördert worden. Vor 20 Jahren bestand der größte Werth unseres Exportes in Getreide, heute bildet Getreide nicht mehr den Hauptbestandtheil desselben, sondern die Produkte der landwirthschaftlichen Thierzucht nehmen den Löwenantheil für sich in Anspruch.

Der Handel in den Seestädten ist diesem Umschwung nicht gefolgt, kein Hafenplatz der Ostsee hat auch nur in geringem Maße den Butterhandel in die Hand genommen und der Landwirth hat sich selbst sehr mühsam neue Absatzquellen suchen müssen, hat sich aber dadurch zum weitaus größten Theil von der Abhängigkeit von seinen früheren Abnehmern emanzipirt.

Ein weiteres Eingehen auf diesen in seinen Erfolgen hochwichtigen Umgestaltungsprozeß in den Absatzverhältnissen ist hier nicht am Platze, es mußte desselben jedoch Erwähnung geschehen, da sich durch diese Umgestaltung im großen ganzen die Abhängigkeit der bezüglichen Produktion vom Abnehmer gemindert hat und somit auch dem Wucher hier ein sehr starker Riegel vorgeschoben ist.

Der größte Feind des Wuchers dürfte jedoch in dem stetigen Sinken des Zinsfußes zu finden sein. Mehr als alle Gesetze dies vermögen, drängt das Sinken des Zinsfußes den Wucher zurück und man kann die Wirkung dieses Rückganges bis in die letzten Ausläufer des Kreditwesens schon heute deutlich erkennen.

Geht nun das Resultat der Nachforschungen dahin, daß Wucher als ein herrschendes und nachzuweisendes Uebel nicht besteht, so ist es auch selbstredend, daß die weiteren Fragen nicht beantwortet werden können,

und gehen wir nur auf einige derselben ein, um dem Vorwurf einer oberflächlichen Behandlung der Sache zu begegnen.

Der Gewerbetreibende und kleine Landmann ist dem Wucher entrückt. Selbstredend kommen wie schon erwähnt gerade in den kleinsten Verhältnissen Fälle von wucherischer Handlungsweise vor, die das Licht scheuen und nicht nachzuweisen sind, doch sind sie selten.

Ein schädliche Wirkung des Wechselrechtes hat sich nach keiner Seite hin geltend gemacht, im Gegentheil hat sich durch das Genossenschaftswesen eine weit verbreitete Kenntniß über Wesen und Bedeutung des Wechsels herausgebildet.

Von Viehwucher ist in Ostpreußen keine Rede. Der Handel mit allen landwirthschaftlichen Hausthieren ist ein sehr umfangreicher, jährlich zunehmender, ohne daß in demselben bisher Erscheinungen zu Tage getreten wären, welche in irgend welcher Beziehung zu der Wucherfrage ständen. Der Umsatz von Vieh und Pferden vollzieht sich für den kleinen Interessenten fast ausschließlich auf den Viehmärkten und nur gegen Baarzahlung. Schweine, Schafe und Geflügel werden meistens von Händlern aus dem Hause, ebenfalls gegen baar, gekauft und besteht irgend welche Abhängigkeit zwischen Käufer und Verkäufer nicht. Leihverhältnisse in der Viehnutzung und Viehhaltung kommen nicht vor und könnten einzelne Fälle nur zu den seltensten Ausnahmen gehören. Armuth und Bedürftigkeit des Viehbesitzers kommen lediglich durch die ärmliche Beschaffenheit des Viehes, nicht aber durch Schuldverhältnisse, welche sich als Wucher auffassen lassen, zum Ausdruck. In der Verbesserung auch der kleinsten Viehbestände hat sich in den letzten 15 Jahren ein gewaltiger durchgreifender Fortschritt vollzogen.

Die Parzellirungen treten in nicht großem Umfange auf und sind jedenfalls von keiner großen Bedeutung für die vorliegende Frage, da die meisten der wenigen Parzellirungen reeller Natur sind. Die Zahl der Parzellirungen hat sich in den letzten Jahren sehr vermindert. Der Waareneinkauf der Landwirthe läßt im großen und ganzen viele Mängel und Uebelstände erkennen, namentlich ist der auf diesem Gebiete meistens in aufdringlichster Weise gebotene Kredit auf sehr lange Fristen, bei Düngemitteln oft bis zu einem Jahr, von verderblicher Wirkung. In wohlhabenden Gegenden kauft der Bauer noch meistentheils gegen baar, allein das Aufdrängen des Kredits führt doch oft zur Abnahme der Baarzahlung.

Die Konkurrenz drückt hier die Preise und verhindert eine zu grobe Uebervortheilung, die gelieferten Waaren werden jedoch geringer und wird viel schlechte Waare verkauft. Hier können unserer Ansicht nach nur genossenschaftlich organisirte Konsumvereine helfen, wie sie bei uns bestehen und mit großem Erfolg arbeiten. Die landwirthschaftlichen Konsumvereine zu Insterburg, Angerburg, Lötzen, Stallupönen und Pillkallen, welche unter sich zu einem Geschäftsverbande behufs gemeinsamen Einkaufes verbunden sind, zählen 300 Mitglieder und haben einen Jahresumsatz von 100 bis 120000 Zentner Waaren im Werthe von 5 bis 600000 Mark. Der Geschäftskreis dieser landwirthschaftlichen Konsumvereine beschränkt sich wesentlich auf Dung- und Futterstoffe und Saaten und ist es Hauptaufgabe dieser Vereine alle Waaren nach dem durch chemische Analyse ermittelten

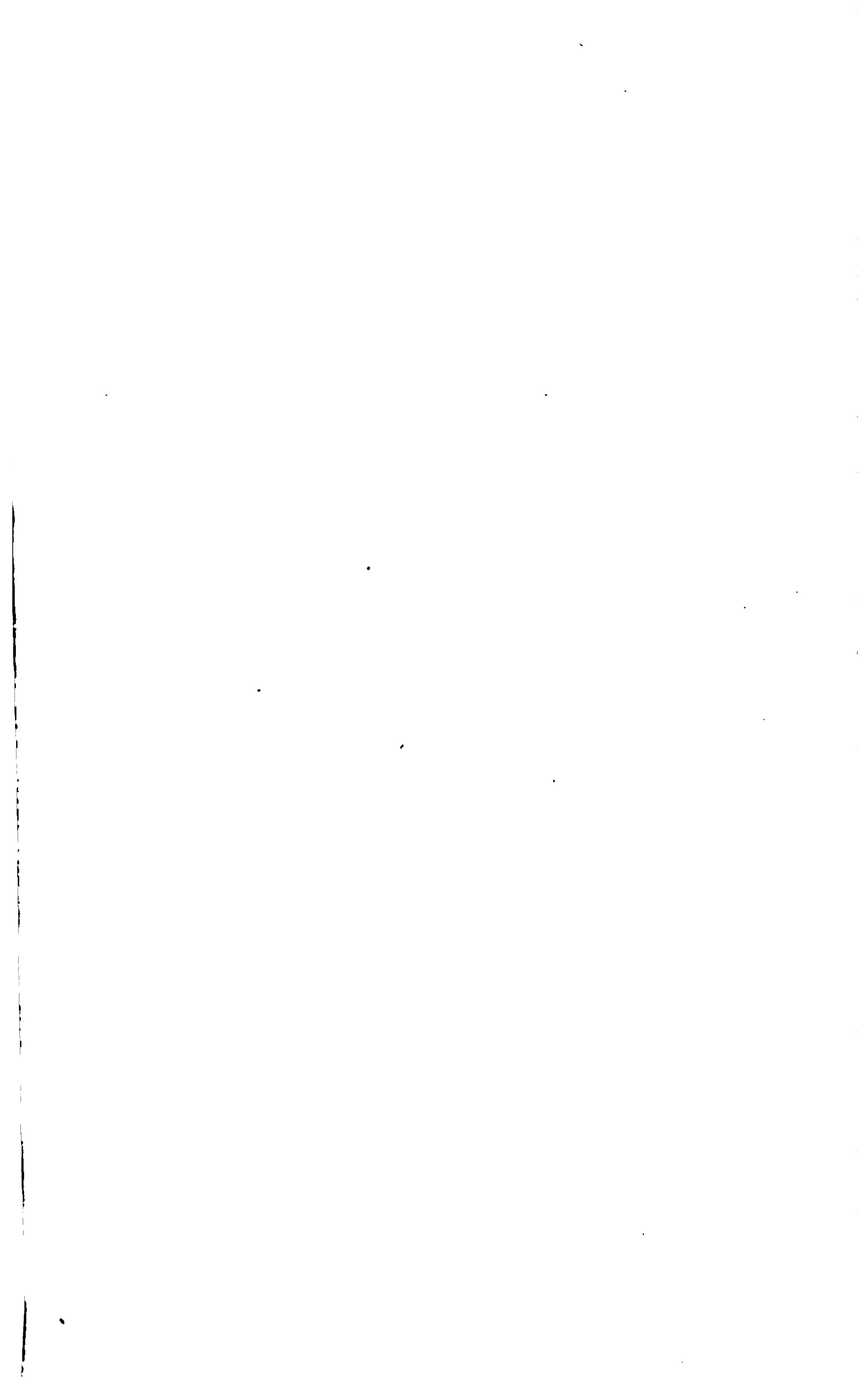
Werth zu verkaufen. Nach dieser Richtung liegt für die Selbsthilfe noch ein weites Feld für nutzbringende und segensreiche Arbeit vor.

Kommen wir schließlich zu dem Endresultat, daß der Wucher in Ostpreußen nur in seltenen Ausnahmefällen vorkommt, so sollen durch dieses Urtheil die bezüglichen Zustände durchaus nicht als normale bezeichnet werden. Die Besserung liegt aber nur in der Richtung der Belehrung und Selbsthilfe, nicht in der der Gesetzgebung.

Wo Fälle von Wucher nachzuweisen sind, da handelt es sich wohl in allen Fällen um bereits vernichtete Existenzen, die durch die Noth kopflos gemacht den Schein der wirthschaftlichen Existenz aufrecht erhalten wollen.

Wir glauben somit zu dem Gesammturtheil berechtigt zu sein, daß Wucher auf dem Lande in einzelnen Fällen vorkommt, daß diese Fälle jedoch so selten sind, daß man nicht von Wucher auf dem flachen Lande von einem verbreiteten Uebel sprechen kann.

Pierer'sche Hofbuchdruckerei. Stephan Geibel & Co. in Altenburg.



Schriften

des

Vereins für Socialpolitik.

XXXV.

Der Wucher auf dem Lande.



Leipzig,
Verlag von Duncker & Humblot.
1887.

Pierer'sche Hofbuchdruckerei. Stephan Geibel & Co. in Altenburg.

Der Einfluß des Zwischenhandels auf die Preise

auf Grund der Preisentwicklung im aachener Kleinhandel.

Von

Dr. R. van der Borght,
Sekretär der Handelskammer in Aachen.



Leipzig,
Verlag von Duncker & Humblot.
1888.

Der Einfluß der distributiven Gewerbe auf die Preise.

Erstes Heft.

Schriften

des

Vereins für Socialpolitik.

XXXVI.

Untersuchungen über den Einfluß der distributiven Gewerbe auf die Preise.

Erstes Heft:

R. v. d. Borght, Der Einfluß des Zwischenhandels auf die Preise auf Grund der Preisentwicklung im aachener Kleinhandel.



Leipzig,
Verlag von Duncker & Humblot.
1888.

Der Einfluß

des

Zwischenhandels auf die Preise

auf Grund

der Preisentwicklung im aachener Kleinhandel.

Von

Robert
Dr. R. van der Borght,
Sekretär der Handelskammer in Aachen.



Leipzig,
Verlag von Duncker & Humblot.
1888.

Herrn Prof. Dr. Johannes Conrad

zu

Halle a. d. Saale

in aufrichtiger Dankbarkeit und hochachtungsvoller Ergebenheit

gewidmet

vom

Verfasser.

Vorbemerkung.

Die vorliegende Schrift ist das erste Resultat eines Versuchs, Untersuchungen über die Preiserhöhung durch die distributiven Gewerbe anzuregen, welchen der Ausschuß des Vereins für Socialpolitik vor etwa Jahresfrist gemacht hat. Es wurde von demselben damals folgendes Schreiben verbreitet.

„Während die Bewegung der Waarenpreise an großen Märkten sich ohne Schwierigkeiten statistisch feststellen und in der Regel auch in ihren Bestimmungsgründen erkennen läßt, herrscht in Bezug auf die Preisbildung im Kleinen noch ein großes Dunkel. Vielfach sind Klagen erhoben, daß dieselbe eine willkürliche, von der Preisbewegung im Großhandel unabhängige sei und sehr oft zu einer ganz übertriebenen Vertheuerung der Waaren führe. Den distributiven Gewerben — so behauptet man nicht selten —, welche die entweder im Großhandel oder direkt von den Produzenten erworbenen Waaren den Konsumenten in den für die Bedürfnisse und die Zahlungsfähigkeit derselben geeigneten Mengen und an den passenden Orten feilbieten, falle ein übermäßiger, nicht im Verhältniß zu den geleisteten Diensten stehender Theil des Volkseinkommens zu. Für die Beurtheilung dieser und ähnlicher Fragen von nicht geringer praktischer Bedeutung fehlt es bisher fast ganz an sicheren statistischen Grundlagen. Dieselben können nur durch vereinigte Thätigkeit von Männern gewonnen werden, welche bei Beobachtung und Sammlung von Thatsachen die in diesem Falle besonders unentbehrliche Kritik und Sorgfalt anzuwenden befähigt sind. Der Ausschuß des Vereins für Socialpolitik hat beschlossen, einen Versuch der Anregung zu einer solchen Thätigkeit zu machen. Er wendet sich an seine Mitglieder und an alle diejenigen, bei denen er glaubt, Neigung und Beruf zu derartigen Forschungen voraussetzen zu dürfen, mit der Bitte um Unterstützung. Er wird für jeden, auch den kleinsten Beitrag, der zur Aufklärung über die nachstehend näher angegebenen Fragen dienen kann, dankbar sein. Es kommt ihm viel mehr darauf an, sorgfältige Einzeluntersuchungen über einzelne Gewerbszweige und Orte zu gewinnen, als Arbeiten, die ein größeres Gebiet mit geringerer Genauigkeit und Zuverlässigkeit behandeln. Vielleicht dürfte auch die Annahme sich nicht unbegründet zeigen, daß schon manche Beobachtungen gemacht und Erfahrungen gesammelt worden sind, die nur, weil sie nicht umfassend genug schienen, noch nicht veröffentlicht sind und die in einer gemeinsamen Arbeit zur vollen Verwerthung kommen können.

Die Fragen, auf die es dem Ausschuß bei dieser Untersuchung anzukommen scheint, sind folgende:

I.

1. Wie stellt sich das Verhältniß der Preise im Großhandel oder beim Ankauf von den Produzenten zu den Preisen beim Kleinverkauf an die Konsumenten?
2. Erscheint die Preisdifferenz nach den Umständen des gegebenen Falls als eine übermäßige, oder als eine den Diensten, welche die distributiven Gewerbe leisten, entsprechende Vergütung?
3. In welchem Verhältniß stehen die Schwankungen der Großhandels- und Kleinhandelspreise?

   Es würde erwünscht sein, wenn die obigen drei Fragen nicht nur in Bezug auf den Kleinhandel, sondern auch auf das Bäcker- und Schlächtergewerbe Beantwortung fänden. In jedem Falle aber dürfte es unumgänglich sein, daß die Verhältnisse des zur Vergleichung gezogenen Gewerbebetriebs (Ort, Art, Umfang desselben) möglichst genau bezeichnet werden.
4. Im Fall die Beantwortung der zweiten Frage dahin ausfällt, daß die Vertheuerung eine übermäßige, so entsteht die weitere Frage, ob die Ursache davon in einem außerordentlich hohen Gewinn der betreffenden Gewerbetreibenden oder in einer Uebersetzung des Gewerbes und in einer Vergeudung von Arbeitskraft zu suchen ist.

II.

Welche Erfahrungen liegen vor über den Einfluß, welchen

1. obrigkeitliche Taxen oder andere obrigkeitliche Beeinflussungen der Preise, z. B. Verpflichtung vorgängiger Veröffentlichung der Preise,
2. Konsumvereine

auf die Preisbildung im Kleinverkehr ausüben?"

Herr v. d. Borght hat sich mit großem Fleiße der mühevollen Arbeit unterzogen, die Preisbestimmungen in verschiedenen Kleinhandlungen der Stadt Aachen eingehend zu prüfen. Wir veröffentlichen die Schrift mit Dank gegen den Verfasser und in der Hoffnung, daß sein Beispiel Nachfolger finden werde. Die Bedeutung der Untersuchungen, zu denen der Ausschuß aufgefordert hat, läßt sich wohl nicht verkennen. Ob in den distributiven Gewerben eine Vergeudung von Arbeitskraft stattfinde, ob dadurch die großen Fortschritte, welche in allen Zweigen der Produktion besonders in neuester Zeit gemacht sind, für die Konsumenten wieder verloren gehen, und wie eventuell diesen Uebelständen zu steuern ist, das sind Fragen von der höchsten sozialpolitischen Wichtigkeit. Die unendliche Mannigfaltigkeit der Verhältnisse erschwert sehr ihre Beantwortung, sie sollte aber unseres Erachtens von Versuchen nicht abhalten, Klarheit zu gewinnen, soweit es möglich ist.

Bonn, im November 1887.

Der Vorsitzende des Ausschusses des Vereins für Socialpolitik.

Erwin Nasse.

Vorwort des Verfassers.

Die nachfolgende Arbeit verbreitet sich über eine Frage, die durch den „Verein für Socialpolitik" im Juni 1886 in öffentliche Anregung gebracht ist. Die Frage der Preiserhöhung der Waaren durch die distributiven Gewerbe ist eine soweit greifende, daß es mir vollkommen fern liegt, den Anspruch zu erheben, als hätte ich dieselbe durch die gegenwärtige Arbeit einen nennenswerthen Schritt der Lösung näher gebracht. Nur wenn von den verschiedensten Plätzen gleichartige Untersuchungen vorliegen, kann die Wissenschaft hoffen, ein allgemeineres zutreffendes Urtheil zu gewinnen.

Bin ich mir so auch vollständig klar darüber, daß meine Untersuchungen nichts anderes sind als ein Baustein, der — wenn er vereinzelt bleibt — für die Wissenschaft nur von untergeordneter Bedeutung ist, so darf ich doch hoffen, hinsichtlich der Gestaltung der Preisentwicklung in Aachen selbst einen Beitrag geliefert zu haben, der für die Lokalgeschichte einigen Werth hat. Diese Hoffnung gründet sich vornehmlich darauf, daß das durch nahezu dreijährige Vorarbeiten gewonnene Material der Anlagen I und II durchaus zuverlässig ist und keinerlei Angriffspunkte für die Kritik bietet; selbstverständlich kann es diesen Anspruch nur haben für diejenigen Firmen, deren Bücher als Unterlage gedient haben.

Bei einer Arbeit wie die gegenwärtige ist die Beihilfe der Fachleute vollständig unentbehrlich. Mit besonderer Freude kann ich konstatiren, daß mir seitens verschiedener Firmen, deren Namen auch nur anzudeuten mir leider nicht gestattet ist, die ausgedehnteste und thatkräftigste Unterstützung zutheil geworden ist; ich halte es für meine Pflicht, denselben an dieser Stelle öffentlich auf das aufrichtigste zu danken.

Demnächst habe ich ein Wort an diejenigen zu richten, welche die folgende Arbeit mit kritischem Verstande lesen werden. Der vollständige Mangel an zuverlässigem Material über den Konsum der einzelnen Artikel in Aachen, dem wohl nur von amtlicher Stelle aus für die Zukunft abgeholfen werden kann, macht es unvermeidlich, hin und wieder ein Gebiet zu betreten, welches der Statistiker unter regelmäßigen Verhältnissen sorgfältig zu vermeiden hat: das Gebiet der Vermuthungen und der mehr oder weniger

willkürlichen Konstruktionen. Ich habe es nicht unterlassen, da, wo ich zu diesem Nothbehelf greifen mußte, ausdrücklich auf das Unzuverlässige der betr. Berechnungen hinzuweisen. Wenn ich diesen Hinweis hier generell wiederhole, so geschieht es, um von vornherein dem Vorwurf entgegenzutreten, als hätte ich die Grundsätze außer Acht gelassen, die für wissenschaftliche Untersuchungen maßgebend sein müssen.

Die Natur der Arbeit brachte es weiter mit sich, daß nur einige wenige, besonders in die Augen springende Momente zur Erklärung der einzelnen Vorgänge herangezogen werden konnten. Daß das praktische Leben in ungleich mannigfaltigeren und wechselnderen Fäden sich fortspinnt, tritt mir in meiner amtlichen Thätigkeit so oft vor Augen, daß ich es nicht übersehen kann. Aber gerade diese vielfach verschlungenen Fäden lassen sich bei dem Gegenstande, um den es sich hier handelt, zur Zeit noch nicht in dem Maße entwirren, wie es nöthig ist, um einen vollständig klaren Einblick zu gewinnen. Die Mängel, die sich hieraus in meinen Ausführungen ergeben, waren unvermeidlich.

Im übrigen bin ich bemüht gewesen, ohne Voreingenommenheit die Sachlage zu prüfen und das, was ich geben konnte, auch wirklich zu geben. Sollte ich hierin nicht den berechtigten Anforderungen entsprechen, sollte ich das Material nicht in der Weise verarbeitet haben, wie es nöthig war, so darf ich als mildernden Umstand die Thatsache in Anspruch nehmen, daß ich die Arbeit unter sehr schwierigen Verhältnissen fertig stellen mußte. Eine anstrengende und aufreibende Berufsthätigkeit nimmt den größten Theil meiner Zeit und Kraft in Anspruch, und es waren fast nur die frühen Morgen- und späten Abendstunden, die mir für die Arbeit zu Gebote standen. Mit Muße zu arbeiten, war mir nicht vergönnt. —

Ich widme diese Arbeit meinem hochverehrten Lehrer, Herrn Prof. Dr. J. Conrad zu Halle a. d. Saale, als dem Manne, dem ich nicht nur alles, was ich etwa an nationalökonomischem Wissen besitze, verdanke, sondern der auch keinen Augenblick aufgehört hat, mir gegenüber seine wahrhaft freundschaftliche Gesinnung in reichstem Maße zu bethätigen. Ich widme ihm diese bescheidene Arbeit, nicht weil ich hoffe, einen auch noch so kleinen Theil meiner Dankesschuld abtragen zu können, sondern nur, weil ich das Bedürfniß habe, meinem Dankesgefühle auch eine greifbare Form zu geben.

Aachen, im August 1887.

Dr. R. van der Borght.

Inhaltsverzeichniß.

Berichtigung.

S. 41 Z. 21 von oben lies vierfachem (st. doppeltem).
In der Vorrede zu Band 35 d. Schr. S. IX Z. 10 v. u. lies Unachtsamkeit (st. Unaufhaltsamkeit).

Einleitung.

(Allgemeines; Schauplatz; Material.)

Zwischen den Produzenten und den Konsumenten schiebt sich als Vermittler der Handel ein. Der Handel schafft die Güter, die für die Bedürfnißbefriedigung der Menschen nöthig sind, von der Produktionsstätte an den Ort der Konsumtion, speichert sie auf und bearbeitet sie — wenn nöthig — soweit, daß der Konsument auf die einfachste und bequemste Weise die zu seinem Leben nöthigen Waaren in konsumtionsfähigem Zustande jederzeit erhalten kann. Die Dienste, die der Handel auf diese Weise der Volkswirthschaft leistet, sind von großer Bedeutung und werden auch von niemandem geleugnet, soweit es sich um den Handel an und für sich dreht.

Anders wird die Beurtheilung des Handels und seiner Dienste, sobald die Hauptzweige desselben in Betracht gezogen werden. Der Großhandel, der nur an Wiederverkäufer seine Waaren absetzt, bleibt zwar von ernstlichen Angriffen im allgemeinen verschont; dem Kleinhandel dagegen, der direkt an die Konsumenten die vom Großhandel oder bisweilen auch vom Produzenten bezogenen Waaren verkauft, werden mehrfache Vorwürfe gemacht. Man verkennt zwar nicht, daß auch der Kleinhandel nützliche wirthschaftliche Funktionen ausübt, indem er durch Aufwendung von Zeit, Arbeitskraft und Kapital dem Publikum nicht nur die Bedürfnißbefriedigung außerordentlich erleichtert, sondern auch die Konsumenten der Nothwendigkeit enthebt, für die einzelnen Bedarfsgegenstände selbst auf eigenes Risiko und unter Festlegung eines nicht unbeträchtlichen Kapitals größere Vorräthe aufzubewahren. Hierin liegt, wie Roscher zutreffend bemerkt[1]), eine „große Kapitalersparniß".

Man erkennt auch an, daß der Kleinhandel für seine Dienste ein Aequivalent beanspruchen darf, bestehend in einem gewissen, beim Verkauf erzielten Nutzen. Aber man wirft ihm vor, daß er dieses Aequivalent weit über das angemessene Maß hinaus erhöhe, weil das naturgemäße Streben des Kleinhändlers darauf gerichtet sein müsse, möglichst vortheil-

---

[1]) Nationalökonomik des Handels- und Gewerbfleißes, 2. Aufl. Stuttgart 1887, S. 87.

haft zu verkaufen und die Preise so lange wie möglich hoch zu halten. Daher kommt es — so wenigstens ist die vielverbreitete Auffassung —, daß der Kleinhandel nicht nur an und für sich einen sehr großen Nutzen abwirft, sondern auch in seinen Preisen sich nicht oder nicht in genügendem Maße den Preisen des Großhandels anbequemt, eine Thatsache, die auch noch damit in Verbindung gebracht wird, daß der Kleinhandel, der erfahrungsgemäß von vielen Personen als eine bequeme und doch ertragsreiche Berufsart angesehen wird und deshalb eine große Anziehungskraft ausübt, an einer gewissen Kraftvergeudung leidet.

Diese Vorwürfe werden gestützt auf die Behauptung, daß trotz des von allen Seiten betonten starken Preisfalles im Großhandel doch die Lebenshaltung nicht billiger geworden sei. Wenn man dieser Behauptung gegenüber auch darauf hingewiesen hat[1]), daß durchaus nicht alle Waaren im Preise gesunken sind und daß die größte Preisherabsetzung gerade nicht die Gegenstände des täglichen Bedarfs betroffen hat, sowie daß auch wichtige Ausgabeposten (Miethe, Dienstboten, Arzt u. s. w.) keineswegs billiger geworden sind, so läßt sich doch nicht verkennen, daß die in Rede stehende Behauptung durch mehrfache, an thatsächliche Beobachtungen angeknüpfte Deduktionen gestützt wird.

Das Publikum läßt zunächst nicht gern von seinen Gewohnheiten ab. Es hört nicht sofort auf, von dem gewohnten Lieferanten zu beziehen, wenn ein anderer etwas billiger liefert. Einmal ist es ja ein weitverbreitetes Vorurtheil, daß derjenige, der billiger verkauft, auch schlechtere Waaren liefert, und weiter sind die wenigsten geneigt, weite Wege zu machen oder die Dienstboten weit fort zu schicken, da schließlich doch die Differenz im Preise bei kleinen Quantitäten nur eine ganz geringfügige ist. Dieses Verfahren ist gewiß unwirthschaftlich, da auch eine geringe Preisdifferenz bei einem vielgebrauchten Artikel im Laufe der Zeit zu einem Posten anschwillt, der im Jahresbudget der Haushaltung eine Rolle spielt. Das Publikum stellt aber eine solche Erwägung entweder überhaupt nicht an, oder sieht, wenn es sie anstellt, in dem Verlust an Zeit, der mit den weiten Wegen verbunden ist, vielfach das größere Uebel.

Bei manchen Artikeln, die zur tagtäglichen Lebensunterhaltung unumgänglich nothwendig sind, wie Milch, Kolonialwaaren u. a. m., ist es dem Publikum auch meist gar nicht möglich, weite Wege zum Zweck des Einkaufes zu machen, ohne die Ordnung des Haushaltes zu stören. Dieser Umstand im Verein mit den vorgenannten giebt dem Kleinhändler eine Art natürlichen Monopols, das ihm häufig eine Verringerung seiner Kundenzahl erspart, selbst wenn er nicht in seinen Preisen heruntergeht. Da seine Konkurrenten im allgemeinen in derselben Lage sind, so liegt auch für diese kein besonderer Anlaß vor, jede Preisschwankung der Engrospreise mitzumachen.

Dazu kommt, daß der Preis des Kleinhändlers auf eine Reihe von Momenten Rücksicht zu nehmen hat, die der Preisherabsetzung im Groß-

[1]) Dr. W. Scharling, Der Detailhandel und die Waarenpreise, in Conrads Jahrb. für Nationalökonomie und Statistik, N. F. Bd. 13 S. 289. 290.

handel das Gegengewicht halten. Zunächst kommt es darauf an, wie theuer er den vorhandenen Waarenbestand eingekauft hat. Rührt der Bestand aus der Zeit einer höheren Preislage her, so muß der Kleinhändler naturgemäß versuchen, den höheren Preis zu halten, so lange es geht, um Verluste zu vermeiden. Das gelingt mitunter, bisweilen selbstverständlich auch nicht; der Versuch aber muß vorerst gemacht werden. Der Preis des Kleinhandels muß weiter auf den Zoll und die unvermeidlichen Ausgaben für Steuern, Transport, Lokalmiethe, Utensilienverschleiß, Hilfskräfte, Verpackung, Konservirung und Behandlung der Waaren Rücksicht nehmen, die sich ganz unabhängig von dem Preisfall im Großhandel gestalten. Bleiben diese Ausgaben gleich hoch, während die Engrospreise sinken, so machen sie einen größeren Prozentsatz des Engrospreises aus, verhindern also, daß der Detailpreis in demselben Verhältniß fällt wie der Engrospreis. Manche dieser Ausgaben sind erheblich gestiegen, namentlich neben den Steuern die Ausgaben für die Ausstattung der Ladenlokale, an die das Publikum jetzt größere Anforderungen stellt als vordem, ferner für das Schicken der Waaren in das Haus des Kunden, das jetzt einen sehr großen Umfang erreicht hat, für Miethe, zum Theil auch für Gehälter u. s. w. Dieser Umstand muß natürlich den Antheil des Publikums an dem Preisfall im Großhandel vielfach verringern.

Auch die Umsatzgeschwindigkeit und die mit längerem Lagern verbundene Gefahr des Gewichtsverlustes und der Verschlechterung der Waaren, die bei der Preisfestsetzung eine wesentliche Rolle spielen, gehen nicht mit den Engrospreisen Hand in Hand. Die Zahlungsgeschwindigkeit des Publikums, die Versicherungskosten und die Verzinsung des in dem Geschäft umgehenden Kapitales bleiben ebenfalls unberührt von der Bewegung der Engrospreise.

Alle diese Momente, deren Mehrzahl Scharling kürzlich in seinem Aufsatz „Der Detailhandel und die Waarenpreise“ [1]) geschickt zum Ausdruck gebracht hat, lassen es als naturgemäß erscheinen, daß nicht jede Preisermäßigung im Großhandel sofort in ihrem vollen Umfange den Konsumenten zugute kommt.

Indeß ist damit für die thatsächliche Entwickelung doch noch kein Anhalt gegeben. Will man erfahren, ob thatsächlich der Kleinhandel das Publikum nicht in genügendem Umfange an dem Preisrückgang im Großhandel theilnehmen läßt und ob er thatsächlich einen zu hohen Nutzen für sich gewinnt, so muß man an die Statistik appelliren. Die amtliche Statistik versagt aber hier so gut wie ganz. Die Preisbewegung im Großhandel ist zwar hinreichend klargestellt, aber die Preisbildung im Kleinhandel ist meist in Dunkel gehüllt.

Diese Thatsache erklärt sich leicht aus den überaus großen Schwierigkeiten, die mit einer zuverlässigen statistischen Aufnahme der Preise im Kleinhandel verbunden sind. Wer sich nur einigermaßen mit derartigen Versuchen befaßt hat, wird bald gefunden haben, daß die Preise der einzelnen Geschäfte an demselben Orte keineswegs völlig übereinstimmen. Das gleiche

---

[1]) Conrads Jahrb. für Nationalökonomie und Statistik a. O.

gilt von den Preisen gleichartiger Geschäfte an verschiedenen Orten. Um die durchschnittlichen Verkaufspreise an einem Orte festzustellen, müßte man daher im Grunde die Bücher, Preislisten rc. sämmtlicher in Betracht kommenden Geschäfte dieses Ortes durcharbeiten.

Da vielfach die alten Bücher nach einer gewissen Zeit vernichtet werden oder sonst verloren gehen, so wäre eine wirklich erschöpfende Untersuchung in dieser Richtung überhaupt nicht möglich. Selbst wenn aber das Urmaterial an einem Platze vollkommen vorhanden wäre, so würde die Verarbeitung desselben an größeren Plätzen die Kräfte eines Einzelnen übersteigen, auch wenn er seine ganze Zeit darauf verwenden wollte. Ein Zusammenwirken mehrerer Kräfte ist aber bei derartigen Arbeiten von Privaten in der Regel nicht zu erhoffen, da die Untersuchungen unsäglich ermüdend und aufreibend sind und nur wenige Menschen Neigung haben, ihre Zeit und Kraft einer Arbeit zu widmen, deren Resultat schließlich nur ein bescheidenes ist.

Daß unter diesen Umständen an die Gewinnung einer erschöpfenden und zuverlässigen Statistik der Kleinhandelspreise für ein ganzes Land nicht gedacht werden kann, leuchtet von selbst ein.

Der einzige Weg, der einigermaßen Klarheit in die Sachlage zu bringen vermag, ist mithin der, daß an den verschiedensten Plätzen in gleicher Richtung Sonderermittelungen über die Bewegung der Detailpreise angestellt werden. Diese so gewonnenen Detailpreise für einzelne Plätze müssen mit den Engrospreisen in Vergleich gesetzt werden, um für den betreffenden Platz in die Frage Licht zu bringen, ob die Preise des Kleinhandels zu hoch sind und ob die Entwickelung derselben sich an die Bewegung der Engrospreise anschließt oder nicht.

Solche Einzeluntersuchungen müssen sich nicht nur auf den Kleinhandel im engeren Sinne des Wortes, sondern auch auf diejenigen Gewerbe erstrecken, die gewisse Gegenstände des täglichen Bedarfes direkt für die Konsumenten herstellen, wie z. B. Bekleidungsgegenstände, Backwaaren, Fleisch und Fleischwaaren u. s. w. Denn auch gegen diese Gewerbe wird der Vorwurf erhoben, der bezüglich des eigentlichen Kleinhandels, d. h. bezüglich des Einkaufes von Großhändlern bezw. Produzenten behufs Verkaufes an Konsumenten, in den vorstehenden Ausführungen erörtert ist.

Würden eine größere Zahl solcher Untersuchungen vorliegen, so ließe sich daraus ein Einblick in die Verhältnisse gewinnen, der zwar nicht vollkommene Sicherheit bieten, aber doch in der Hauptsache das Wahre vom Falschen zu scheiden ermöglichen würde. Größere Arbeiten dieser Art sind meines Wissens noch nicht vorhanden; von den kurzen Aufsätzen von Dr. Hirschberg, „Zur Statistik der Roggen- und Brotpreise in Deutschland"[1]) und von H. von Scheel „Zur Statistik der Brotpreise in Deutschland"[2]) darf man hier wohl absehen. Die oben zitirte Abhandlung von Scharling über Detailhandel und Waarenpreise in Conrads Jahrbüchern, die vornehmlich kopenhagener Verhältnisse im Auge hat, enthält zu wenig Zahlenmaterial, als daß sie den Anforderungen entsprechen könnte, die nach dem Gesagten an Arbeiten der in Rede stehenden Art zu stellen sind.

---

[1]) Conrads Jahrb. f. Nationalök. u. Statistik, N. F. 1887 Bd. 14 S. 297—302.
[2]) Conrads Jahrb. f. Nationalök. u. Statistik, N. F. 1887 Bd. 15 S. 205—214.

Da unter diesen Umständen eine Vereinbarung über die bei der Sammlung und Verarbeitung des Materials zu beobachtenden allgemeinen Gesichtspunkte mit anderen nicht möglich war, so bin ich darauf angewiesen, in der nachfolgenden Arbeit meinen eigenen Gang zu gehen.

Die folgenden Erörterungen haben den Zweck, die Bewegung der Detailpreise im Vergleich zu den Engrospreisen in der Stadt Aachen einigermaßen klarzustellen. Die gewonnenen Resultate dürfen mithin nicht zu allgemeinen Schlüssen verwerthet werden, sondern können zunächst nur für aachener Verhältnisse Geltung beanspruchen, und auch hier nur für den Theil des Kleinhandels, auf welchen sich mein Material erstreckt.

Die Beschränkung auf die Stadt Aachen macht es nöthig, in kurzen Worten den Schauplatz der nachfolgenden Untersuchungen zu beleuchten.

Die Stadt Aachen zählte am 1. Dezember 1885 95 725 Einwohner. Im Jahre 1880 betrug die Einwohnerzahl 85 551, so daß seitdem eine Zunahme von 11,9 Prozent stattgefunden hat. In der gleichen Zeit war die Zunahme der Bevölkerung in der Rheinprovinz 6,6 Prozent, im Staate Preußen 3,8 Prozent. Aachen entwickelte sich sonach mit großer Schnelligkeit. Daß diese Entwickelung nicht erst ein Produkt der neuesten Zeit ist, ergiebt sich aus früheren Bevölkerungsziffern. 1855 zählte z. B. die Stadt nur 54 373 Einwohner, 1861 59 941, 1870 72 622 und 1876 80 600. Die Bevölkerung des Jahres 1885 lebte in 20 878 Haushaltungen, von denen 18 563 als „gewöhnliche Haushaltungen von zwei und mehr Personen“, 2221 als Haushaltungen einzellebender selbständiger Personen, 94 als Anstalten bezeichnet sind[1]). Die Zahl der bewohnten Wohnhäuser stellte sich auf 5460, die der unbewohnten Wohnhäuser auf 91[2]). Im Jahre 1864 wurden 4398 Wohngebäude und im Jahre 1861 13 228 Haushaltungen gezählt[3]).

Die Bevölkerung der Stadt ist zum weitaus überwiegenden Theile römisch-katholisch. Die Volkszählung am 1. Dezember 1885 ergab unter 95 725 Einwohnern:

88 363 Römisch-Katholische,
6 022 Evangelische,
33 sonstige Protestanten,
14 Griechisch-Katholische,
17 Dissidenten,
1 256 Juden,
20 Personen anderen oder unbekannten Bekenntnisses.

Die Stadt erhält vornehmlich durch zwei Momente ihre besonderen Eigenheiten. Sie ist zunächst in hervorragendem Maße eine Industriestadt; in etwa 300 Fabrikanlagen werden etwa 15 000 Arbeiter beschäftigt. Die Arbeiterbevölkerung ist im Vergleich zur Einwohnerzahl eine recht starke. Die wirthschaftliche Lage derselben ist im allgemeinen keineswegs un-

[1]) Verwaltungsbericht der Stadt Aachen 1887—88 S. 2.
[2]) Verwaltungsbericht der Stadt Aachen 1887—88 a. O.
[3]) H. A. Reinick, Statistik des Regierungsbezirks Aachen, I. Abtheilung, Aachen 1865, S. 121.

günstig, wenngleich natürlich die mehr oder weniger günstige Lage der Hauptindustrien des Platzes auf die wirthschaftlichen Verhältnisse der Arbeiterklassen nicht ohne Einfluß sein kann, ein Umstand, der auch für das Budget der öffentlichen Armenpflege von Bedeutung ist[1]).

In Folge seiner geographischen Lage hart an der Grenze des Reiches ist Aachen weiter ein wichtiger Handelsplatz geworden, der einen umfangreichen Bezirk mit den Erzeugnissen des Auslandes versorgt.

Aachen ist aber nicht nur Industrie- und Handelsstadt, sondern es ist auch wegen seiner alkalisch-muriatischen Schwefelquellen ein bedeutender Badeort von jeher gewesen, an dem die Fremden der verschiedensten Länder zusammenströmen.

In der Sommersaison 1886 wurde die Stadt von 21323 „Kurgästen und Passanten" besucht, gegen 18192 in der Saison von 1885. Von diesen 21323 Fremden waren 38 Prozent Deutsche, 18 Prozent Engländer, 12 Prozent Belgier, 9 Prozent Holländer, 7 Prozent Russen, 3 Prozent Schweden, Norweger und Dänen, 5 Prozent Franzosen und 8 Prozent sonstige Ausländer.

Es läge nahe anzunehmen, daß ein so großer Fremdenverkehr auf die Preisgestaltung nicht ohne Einfluß gewesen ist. Diese Annahme dürfte für die Artikel des eigentlichen Luxuskonsums wohl zutreffen; bezüglich der Lebensmittel kann der Einfluß des Fremdenverkehrs indeß kaum von Bedeutung sein, da in der Regel die Fremden nicht selbst ihre Bedürfnisse decken, sondern ihren Lebensunterhalt von den einheimischen Gasthäusern bezw. den Vermiethern, bei denen sie wohnen, beziehen.

Zur Beschaffung der nothwendigen Lebensmittel bestehen in Aachen nach dem neuesten Adreßbuch außer 7 Mehlhandlungen 192 Bäckereien, d. h. es kommt auf je etwa 500 Einwohner oder je etwa 108 Haushaltungen 1 Bäckerei. Ferner sind 199 Metzgereien (darunter 76 ausschließliche Schweinemetzgereien) vorhanden, also 1 Metzgerei auf je etwa 480 Personen oder je etwa 105 Haushaltungen.

Bei weitem zahlreicher ist gegenüber den ebengenannten Gewerben der eigentliche Kleinhandel mit Kolonial-, Material- und Spezereiwaaren, auf den ersten Blick wenigstens, vertreten.

Das aachener Adreßbuch ergiebt 196 Kolonial-, Material- und Spezereiwaarenhändler und außerdem 341 „Kleinhändler" ohne nähere Bezeichnung. Diese letzteren führen in ihrer Mehrzahl auch Kolonialwaaren; doch macht gerade dieser Artikel bei den betreffenden sammt und sonders ganz unbedeutenden und vielfach neben einem anderen Gewerbe betriebenen Handlungen nur sehr wenig aus. Ihre Hauptartikel liegen

---

[1]) Alfons Thun hat in seinem Werk über die Industrie am Niederrhein die Arbeiterverhältnisse erheblich ungünstiger aufgefaßt. Er schrieb allerdings in einer Zeit, in der die Lage der Industrie außerordentlich gedrückt war. Ich kann seine Auffassung nach mehrjähriger Durchforschung der Verhältnisse, zu der mir meine amtliche Thätigkeit die günstigste Gelegenheit gab und noch fortwährend giebt, für die gegenwärtige Zeit nicht mehr als zutreffend erachten. Inwieweit Thun für die Zeit, in der sein Werk geschrieben wurde, die Verhältnisse richtig aufgefaßt hat, kann hier nicht erörtert werden.

auf anderem Gebiete; theils sind es Kartoffeln, Gemüse, Fische, theils billige Porzellanwaaren, Bänder u. s. w. u. s. w. Keiner dieser 341 „Kleinhändler“ ist in das Handelsregister eingetragen, ein Beweis daß es sich hier nur um untergeordnete kleine Krämergeschäfte handelt, die sehr häufig nur als Ergänzung zu dem Beruf des Mannes von der Frau verwaltet werden. Material über die Preisbildung bei diesen Geschäften liegt mir nicht vor, dürfte auch schwerlich zu erlangen sein, da nur in den wenigsten eine Buchführung einfachster Art besteht. Wenn man die Preisbewegung des hiesigen eigentlichen Kolonialwaarenhandels verfolgen will, so darf man die 341 „Kleinhändler“ vollkommen bei Seite lassen.

Es bleiben alsdann noch 196 Geschäfte übrig, die zur Befriedigung des Bedarfes an Kolonialwaaren aller Art bestimmt sind; demnach entfallen auf jedes Kolonialwaarengeschäft etwa 490 Personen oder etwa 107 Haushaltungen.

Eine der Firmen, aus deren Büchern ich Material geschöpft, hat mir die Zahl der Haushaltungen, die auf Monatsbücher bei ihr entnehmen, auf etwa 400 angegeben. Dazu käme noch die Zahl der Abnehmer, die direkt baar bezahlen. Dieselbe läßt sich allerdings nicht genau ermitteln. Das Verkaufspersonal der Firma schätzt die Zahl der Kunden, die sofort baar bezahlen, auf etwa 800—1000. Hierbei ist indeß zu berücksichtigen, daß häufig Einkäufe für eine Familie von verschiedenen Personen besorgt werden, die bei der Schätzung als besondere Abnehmer gezählt werden. Nehmen wir an, daß durchschnittlich je 2 Personen die Einkäufe einer Haushaltung besorgen, so ergäbe das etwa 4—500 Kunden neben den etwa 400 Buchkunden. Ein Theil dieser Kunden wird allerdings nicht ausschließlich bei der in Rede stehenden Firma seinen Bedarf decken, sondern unter Umständen auch bei einer anderen, näher gelegenen Firma einkaufen. Namentlich gilt dies von den Abnehmern, die nur gegen baar kaufen.

Genau läßt sich mithin der Kundenkreis nicht ermitteln. Immerhin aber würde eine entschiedene Ueberfüllung der Branche bestehen, falls die übrigen Firmen auch nur annähernd einen gleichen Kundenkreis hätten. Das ist jedoch auch nicht entfernt anzunehmen. Unter den 196 Firmen sind nur 30, die zur Handelskammer zu wählen berechtigt, d. h. nach den hier geltenden Bestimmungen in der Gerwerbesteuerklasse A veranlagt und im Handelsregister verzeichnet sind. Die Steuersätze (Prinzipal-Gewerbesteuer) liegen für diese 30 Firmen zwischen 150 und 30 Mark. Die übrigen Firmen sind mithin nur von untergeordneter Bedeutung. Auch unter den 30 wahlberechtigten Firmen sind nur wenige, die der in Rede stehenden Firma an Bedeutung gleich bezw. nahe kommen. Zieht man alle diese Umstände in Rechnung, so gelangt man zu der Anschauung, daß eine Ueberfüllung des Kolonialwaarenhandels in Aachen nicht besteht. Dieser Schluß wird auch durch meine sonstigen Wahrnehmungen gestützt, die mir im allgemeinen gesunde Verhältnisse im hiesigen Kolonialwaarenhandel gezeigt haben.

Eine korporative Zusammenfassung der Kolonialwaarenhändler besteht in Aachen nicht; auch das Bäcker- und Metzgergewerbe entbehrte einer solchen bis zu der vor einiger Zeit erfolgten Bildung von Innungen.

Bezüglich der letztgenannten Gewerbe ist bemerkenswerth, daß für das Metzgergewerbe die hier bis jetzt noch immer bestehende Schlachtsteuer und für das Bäckergewerbe die polizeilichen Bestimmungen über das Anheften von Preistabellen u. s. w. in ihrem Einfluß auf die Preisgestaltung später zu erörtern sein werden. Das gleiche gilt bezüglich der Brennmaterialsteuer, die bei den Kohlenhandlungen eine gewisse Rolle spielt. Die Zahl der Kohlenhändler stellte sich in Aachen 1886 auf 24 oder je 1 auf etwa 4000 Einwohner bezw. etwa 870 Haushaltungen.

Konsumvereine haben in Aachen selbst nicht Wurzel gefaßt, wenngleich in dem nahegelegenen „Kohlenländchen" ein solcher Verein mit günstigen Erfolgen für die Arbeiter und Beamten der Kohlengruben seit etwa 17 Jahren besteht.

Es erübrigt nunmehr, über das Zahlenmaterial, welches den nachfolgenden Erörterungen als Grundlage dient, einige Aufklärung zu geben.

In Anlage I sind die Einkaufs- und Verkaufspreise einer hiesigen bedeutenden Firma (X) für 40 verschiedene Artikel in den Jahren 1878 bis 1886 neben einander gestellt. Dieselben sind nach den Fakturen und Preislisten unter weitgehender Unterstützung der Firma berechnet. Unter Einkaufspreis ist der Preis franko Lager Aachen, also ohne die gesammten Handlungsunkosten (Miethe, Zinsen, Steuern, Versicherungen, Gehälter, Utensilienverschleiß, Büreaukosten u. s. w.) zu verstehen. Die Verkaufspreise beziehen sich auf den Verkauf von 1 Kilogramm und weniger. Bei Abnahme größerer Quantitäten werden Preisermäßigungen bewilligt, doch konnte auf dieselben keine Rücksicht genommen werden. Einmal stellen die ermäßigten Preise bei Abnahme größerer Quantitäten nicht die eigentlichen Detailpreise dar, und ferner würde die Vergleichbarkeit der Zahlen ernstlich gestört worden sein, wenn die besonderen Vergünstigungen alle mit in Rechnung gezogen wären. Um den Ueberblick zu erleichtern, ist die Anlage alphabetisch geordnet worden. Da bei den Preisen pro Pfund oder pro Liter die Preisschwankungen nicht deutlich genug zum Ausdruck kommen — das große Publikum wird sich aus diesem Grunde der meisten Preisverschiebungen gar nicht bewußt —, so sind auch die Verkaufspreise auf 100 kg bezw. 100 Liter umgerechnet. Die Zahlen sind mit der größten Gewissenhaftigkeit berechnet und — soweit es überhaupt möglich ist — durchaus zuverlässig.

In Anlage II sind die Detailverkaufspreise (bei Abnahme von 1 Kilogramm und weniger) bei einer zweiten großen Firma der Stadt (Y) für 69 Artikel während der 34 Jahre von 1853 bis 1886 zusammengestellt. Die Anordnung ist ebenfalls alphabetisch. Die Preise sind auf 100 Kilogramm bezw. 100 Liter umgerechnet. Die Gewinnung dieser Preise bedarf noch einiger Erläuterungen. Von der betreffenden Firma sind mir die vorhandenen Ladenverkaufsjournale zur Verfügung gestellt worden, aus denen ich durch mehrjährige Arbeiten die Preise der Anlage II ermittelt habe. Diese Arbeit war eine äußerst schwierige und ermüdende. Es mußte Zeile für Zeile der großen Journale (für jedes Jahr 3—4) durchgelesen und der daraus ersichtliche Preis notirt werden, um aus den Einzelnotirungen für das ganze Jahr den Durchschnittspreis zu berechnen. Hierbei mußte auch die Geltungsdauer der einzelnen Preisnotirungen berücksichtigt werden,

da das einfache arithmetische Mittel aus den einzelnen Notirungen keineswegs den wirklichen Durchschnittspreis ergiebt. War eine derartige Arbeit schon an und für sich sehr zeitraubend, so kamen noch besondere Schwierigkeiten hinzu durch den Umstand, daß in den Journalen in sehr vielen Fällen nicht die genaue Sortenbezeichnung steht. Der betreffende Kommis, der das Journal führt, hat in einem Geschäft von der Ausdehnung des in Rede stehenden in den seltensten Fällen Zeit, die Sorten genau zu notiren. Er muß sich damit begnügen, im allgemeinen die gekaufte Waare kenntlich zu machen.

Um die Preise zu berechnen, kann man aber auf die Sortenbezeichnung nicht verzichten. Bei manchen Artikeln, deren Sorten im Preise weit aus einander liegen und nicht sehr zahlreich sind, ist in der Preisdifferenz ein Anhalt geboten, der im Verein mit den hin und wieder gebrauchten genaueren Angaben eine Ermittelung der Preise gestattet. Bei diesen Berechnungen muß natürlich mit der peinlichsten Sorgfalt verfahren werden, wenn das Resultat nicht ein falsches werden soll. Diese Sorgfalt habe ich — es ist nöthig, dies hier anzuführen — keinen Augenblick außer Acht gelassen, gerade weil das Material von anderen Seiten überhaupt nicht kontrollirt werden kann, sein Werth also steht und fällt mit der Zuverlässigkeit des Bearbeiters. Das war auch der Grund, weshalb ich bei der ganzen Arbeit auf jede Heranziehung fremder Hilfskräfte Verzicht leistete.

In vielen Fällen ist es aber überhaupt nicht möglich, die Sorten aus einander zu halten. Dies gilt überall da, wo die Sorten in der Preislage einander sehr nahe kommen und zahlreicher sind. Wenn an einem Tage z. B. 1 Pfd. Kaffee mit 1 Mark 10 Pf. und 1 Mark 20 Pf. notirt ist, dann darf man hier zwei verschiedene Sorten voraussetzen. Findet man nun 40 Tage später 1 Pfd. Kaffee mit 1 Mark 15 Pf. notirt, so kann hier entweder eine Ermäßigung im Preise für die Sorte, die vorher mit 1 Mark 20 Pf. bezeichnet ist, oder eine Preiserhöhung für die vorher zu 1 Mark 10 Pf. angegebene Sorte oder aber eine dritte, zwischen beiden liegende Sorte vorhanden sein. Was die Wahrheit ist, läßt sich in den seltensten Fällen ermitteln. Ich habe Monate darauf verwendet, um bei Kaffee, Farin, Melis, Kandis u. s. w. nach den Ladenbüchern die verschiedenen Qualitäten aus einander zu halten; es ist vergeblich gewesen. Ich habe einen Fachmann veranlaßt, für sein eigenes Geschäft nach den Verkaufsjournalen die Preise für die verschiedenen Kaffee- und Zuckersorten auf mehrere Jahre zurück zu berechnen. Auch diesem ist es trotz des besten Willens und der Fachkenntnisse nicht möglich gewesen, aus dem Wirrwarr der verschiedensten Notirungen sichere Resultate zu gewinnen Es blieb daher nichts übrig als auf alle die Artikel zu verzichten, bei denen die bezeichneten Verhältnisse vorlagen.

Eine weitere Schwierigkeit entstand dadurch, daß sehr häufig die Quantität nicht angegeben ist. Wenn z. B. verzeichnet ist: „an Safran 1 Mark“, dann ist das für eine Ermittelung des Preises ganz werthlos. Auch dieser Schwierigkeit sind viele Artikel schließlich zum Opfer gefallen; aus ihr erklären sich auch viele Lücken in der Anlage II, da ich grund-

sätzlich nur dann einen Preis einstellte, wenn eine genügende Anzahl von Einzelnotirungen eine sichere Berechnung ermöglichte.

Durch diese Umstände ist es gekommen, daß von den etwa 250 verschiedenen Artikeln, für die ich meine Ermittelungen begonnen hatte, nur noch 69 oder genauer[1]) 70 in der Anlage II erscheinen, für eine nahezu dreijährige eifrige Arbeit gewiß ein sehr bescheidenes Resultat.

Die Preise für die Jahre 1853—1857 mußten auf Zollpfunde umgerechnet werden, die — nach § 12 des Gesetzes vom 17. Mai 1856 — vom 1. Juli 1858 an für den Umfang der preußischen Monarchie eingeführt wurden. Nach § 2 der Verordnung vom 31. Oktober 1839 sind 100 Zollpfund gleich 106 Pfund 28²⁹/₃₂ Loth des preußischen Gewichts. Für die Anlage habe ich demnach die aus den Büchern ermittelten Preise für das preußische Pfund um 7 Prozent erhöht.

Da das Zollpfund schwerer ist als das preußische Pfund, so lag für den Kleinhandel eine begründete Veranlassung zu einer entsprechenden Preiserhöhung vor; inwieweit dieser Veranlassung thatsächlich Folge gegeben ist, wird später im einzelnen erörtert werden.

Was die Hohlmaße anlangt, so gilt seit 1. Januar 1872 (Art. 21 des Bundesgesetzes vom 17. August 1868) das Litersystem. Bis dahin wurden die Preise pro Quart notirt; bei der Umrechnung ist 1 Liter gleich $^7/_8$ Quart gerechnet.

Die sonstigen Umrechnungen (z. B. des Preises pro Quart Erbsen in den Preis pro Pfund, pro Pfund Terpentinöl in den Preis pro Liter u. s. w.) können hier übergangen werden.

Leider war es nicht möglich, für die in Anlage II aufgeführten Detailpreise auch die Einkaufspreise der Firma zu erlangen. Ersatz dafür habe ich in den hamburger Börsennotirungen gesucht, welche die Entwickelung der Engrospreise klarlegen, wenngleich sie mit den Einkaufspreisen der aachener Firma nicht übereinstimmen können. Die hamburger Börsennotirungen verstehen sich pro 100 Kilogramm netto. Für die Waaren, die in den Uebersichten über Hamburgs Handel und Schifffahrt den von mir für den Detailverkehr betrachteten entsprechen, sind die Preise während der Zeit von 1853 bis 1886 in Anlage III aufgeführt.

In Anlage IV endlich sind die Markt- und Ladenpreise wiedergegeben, die seit Februar 1876 von Monat zu Monat im Amtsblatt der königl. Regierung zu Aachen notirt sind, soweit die betreffenden Gegenstände hier in Betracht kommen. Mein Ersuchen, aus den Akten der königl. Regierung für die früheren Jahre die die etwa vorhandenen Preisnotirungen ausziehen zu dürfen, ist am 29. April 1885 ablehnend beschieden worden.

Nach der Anweisung zur Notirung der Preise für Naturalien und andere Lebensbedürfnisse vom 3. September 1875 sind die Marktpreise für Weizen, Roggen, Gerste, Hafer, Heu, Stroh, Erbsen, Bohnen, Linsen, Kartoffeln, Rindfleisch, Schweinefleisch, Kalbfleisch, Hammelfleisch, Speck, Butter, Eier auf den „Wochen- und den anderen regelmäßig wiederkehrenden Märkten“ an jedem Markttage zu ermitteln und zwar aus den

---

[1]) Unter Nr. 26 ist Käse in zwei Sorten aufgeführt.

höchsten und niedrigsten gezahlten Preisen, wie sie von den mit der Beaufsichtigung des Marktverkehrs beauftragten Polizeibeamten festzustellen sind. Ob die so gewonnenen Preise in Aachen als Engros- oder Detailpreise anzusehen sind, läßt sich hiernach allgemein schwer entscheiden. Da eine Getreide- und Fruchtbörse hierorts regelmäßig einmal in der Woche stattfindet, so stellen die „Markt"-Preise für die dort gehandelten Artikel vermuthlich Engrospreise dar. Bei anderen Artikeln findet aber ein Marktgroßverkehr hier nicht statt (Fleisch, Speck, Butter), so daß man die Preise im Amtsblatt hier als Detailpreise voraussetzen muß.

Neben den Marktpreisen sind nach § 9 der zitirten Anweisung noch Ladenpreise für Weizen- und Roggenmehl, Gerstengraupen, Gerstengrütze, Buchweizengrütze, Hirse, Javareis, Kaffee (Java mittlerer, Java gelber gebrannter), Speisesalz und Schweineschmalz in den letzten Tagen des Monats zu ermitteln. Diese Preise sind natürlich Detailpreise. Für Gerstengraupen, Gerstengrütze, Reis und Kaffee sind im Amtsblatt der königl. Regierung zu Aachen die Preise bis März 1882 unter „Marktpreisen" genannt, finden aber in den alsdann eintretenden „Ladenpreisen" ihre unmittelbare Fortsetzung, sind also auch mit diesen in eine Linie zu stellen. In den genannten Artikeln findet übrigens meines Wissens hier auf offenem Markt überhaupt kein Verkehr statt. Der Werth der Notirungen, die bekanntlich auch für die Preisstatistik des königl. preußischen statistischen Büreaus verwendet werden, ist im einzelnen später noch zu prüfen.

Die eben erwähnten Preise der preußischen Statistik („wirkliche und Mittelpreise") sind im allgemeinen zum Vergleich nicht herangezogen, einestheils um die Arbeit nicht zu sehr mit Zahlen zu belasten, anderntheils weil der aus den Nortirungen verschiedener Marktorte gewonnene Durchschnittspreis mit den Preisen eines ganz bestimmten Platzes überhaupt nicht ohne weiteres in Vergleich gesetzt werden kann.

Ueber die sonstigen in dieser Arbeit noch benutzten Preisangaben wird an den betreffenden Stellen das Nöthige mitgetheilt werden.

Bei den Untersuchungen, an die nunmehr herangetreten werden kann, werden die einzelnen Artikel in folgende Gruppen zusammengefaßt werden:

I. Gruppe: Gegenstände zum menschlichen Genuß.
- A. Aus dem Pflanzen- und Mineralreich:
  - a. Nahrungsmittel, die nicht in flüssiger Form genossen werden.
  - b. Nahrungsmittel, die in flüssiger Form genossen werden bezw. selbst flüssig sind.
- B. Aus dem Thierreich.

II. Gruppe: Gegenstände zum Waschen, Reinigen, Putzen, Färben 2c.

III. Gruppe: Gegenstände zum Brennen und Beleuchten.

IV. Gruppe: Gegenstände zum Medizinalgebrauch und verschiedene.

Es erschien nöthig, bei den einzelnen Artikeln die in Betracht gezogenen Preise im Texte zu wiederholen, da ein bloßer Hinweis auf die Anlagen das Verständniß erschweren würde.

I. Gruppe.

Gegenstände zum menschlichen Genuß.

Abtheilung A.

Nahrungs- und Genußmittel aus dem Pflanzen- und Mineralreich, in nicht flüssiger Form genossen.

Kapitel I. Mühlenfabrikate und Verwandtes.

Zu den Mühlenfabrikaten werden hier die Mehlarten aus Weizen, Roggen, Hafer, Buchweizen, Mais u. s. w. sowie die hiermit verwandten Arten von Grütze, Graupen und Gries, ferner die Nudeln und sonstigen Suppenwaaren gerechnet. Soweit Brotpreise vorhanden sind, müssen dieselben hier mit besprochen werden.

Zuerst beansprucht unsere Aufmerksamkeit der Artikel

Weizenmehl.

Für Weizenmehl finden sich Detailpreise in der Anlage I Ziffer 18, Anlage II Ziffer 41 und Anlage IV Ziffer 22. Den Verkaufspreisen der Anlage I gehen parallel die Einkaufspreise der Firma X. Weitere Großhandelspreise sind in Anlage III Ziffer 31 verzeichnet. Mit Ausnahme der zuletzt genannten beziehen sich sämmtliche Preise auf Aachen.

Um zunächst die Vertheuerung zu ermitteln, die dem Weizenmehl durch den Verkauf im Kleinhandel zu theil wird, müssen wir die Zahlen der Anlage I mit einander vergleichen. Nach derselben bestanden für die Firma X in Aachen folgende Preise: (siehe Tab. auf S. 13)

Die Firma hat hiernach das Weizenmehl mit sehr wechselndem Aufschlag verkauft. Während sie sich im Jahre 1881 mit 10,47 Prozent Aufschlag auf den Einkaufspreis begnügte oder vielleicht auch begnügen mußte, konnte sie 1885 den Aufschlag auf 20,16 Prozent des Einkaufspreises steigern. Der erzielte Aufschlag sinkt in den Jahren 1878—1881 sowohl hinsichtlich

Preise des Weizenmehls.

Jahr	Einkaufspreis franko Lager Aachen für 100 kg Weizenmehl		Verkaufspreis bei Abnahme von 1 kg und weniger für 100 kg Weizenmehl		Differenz zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis	
	in Mk.	Verhältnißzahl	in Mk.	Verhältnißzahl	in Mk.	in % des Einkaufspreises
1878	34,15	100,00	41,00	100,00	6,85	20,06 %
1879	36,00	105,40	42,00	102,44	6,00	16,67 %
1880	34,30	100,44	39,00	95,22	4,70	13,70 %
1881	34,40	100,73	39,00	95,22	4,60	10,47 %
1882	33,96	99,44	40,00	97,56	6,04	17,79 %
1883	30,30	88,73	36,00	87,90	5,70	18,81 %
1884	27,00	79,06	32,00	78,05	5,00	18,52 %
1885	25,80	75,55	31,00	75,61	5,20	20,16 %
1886	26,40	77,31	30,00	73,17	3,60	13,64 %
Durchschnitt	31,37	—	36,67	—	5,30	16,89 %

der absoluten Höhe als auch hinsichtlich des Verhältnisses zum Einkaufspreis. Von 1881 bis 1883 steigt der Aufschlag in seinem prozentualen Verhältniß, läßt 1884 wieder etwas nach, um in dem nächsten Jahr von neuem zu wachsen. 1886 ist der Aufschlag bedeutend geringer als 1882 bis 1885. Im Durchschnitt der angezogenen 9 Jahre ist der Aufschlag 16,89 Prozent.

Sehen wir nun zu, ob das Publikum von dieser Bewegung viel gemerkt haben kann, so dürfen wir das wohl verneinen. Das Pfund Weizenmehl ist 1879 einen halben Pfennig theurer als 1878, während der Aufschlag in seinem Verhältniß zum Einkaufspreis beträchtlich gesunken ist. 1880 ist der Aufschlag nur noch 13,70 Prozent des Einkaufspreises gegen 16,67 bezw. 20,06 in den Vorjahren. Für das Publikum resultirt daraus nur eine Ermäßigung von 1½ Pfennig pro Pfund gegen 1879 und von 1 Pfennig pro Pfund gegen 1878. 1881 bleibt der Preis für das Publikum unverändert, weil die Firma trotz einer geringen Steigerung des Einkaufspreises ihren Aufschlag noch weiter herabgesetzt hat. Im Jahre 1882 erhöht sich der Aufschlag von 10,47 Prozent auf 17,79 Prozent des Einkaufspreises, während das Publikum pro Pfund nur ½ Pf. mehr zu zahlen hat. 1883 steigt der Aufschlag noch weiter; in Detailverkehr dagegen sinkt der Preis um 2 Pf. pro Pfund. Im folgenden Jahr geht der letztere um weitere 2 Pf. herunter, der Aufschlag ist aber nur wenig geringer. 1885 erhöht sich der Aufschlag bis auf 20,16 Prozent des Einkaufspreises; das Publikum erspart dagegen pro Pfund ½ Pf. 1886 endlich bezahlt das Publikum wiederum ½ Pf. pro Pfund weniger; die Firma dagegen nimmt einen Aufschlag von nur 13,64 Prozent.

Es bedarf keiner Erwähnung, daß die geringfügigen Verschiebungen im Detailpreise pro Pfund von Jahr zu Jahr dem großen Publikum

überhaupt nicht zum Bewußtsein kommen. Nur wenige machen sich klar, daß sie das Weizenmehl thatsächlich sehr verschieden bezahlt haben.

Ehe wir weiter schreiten, muß noch kurz auf die Frage eingegangen werden, ob der Aufschlag als ein zu hoher erscheint.

Diese Frage zu beantworten, ist sehr schwer, da sich nicht genau ermitteln läßt, welcher Antheil an den allgemeinen Unkosten und am Geschäftsrisiko dem Weizenmehl zufällt und welche besonderen Verhältnisse gerade in dem in Rede stehenden Geschäft obgewaltet haben. Im allgemeinen kann man annehmen, daß bei einem Artikel, der an und für sich billig ist, der Aufschlag in Prozenten des Einkaufspreises hoch erscheinen wird. Der thatsächliche Effekt für die Kasse des Geschäfts ist bei alledem doch nur gering.

Bei einer anderen Firma (Y, vgl. Anlage II) habe ich für die 10 Tage vom 1. bis 5. Januar und vom 6. bis 10. Juli 1886 im ganzen 46 Verkaufsoperationen für Weizenmehl in den Ladenjournalen gezählt. In diesen 46 Operationen sind 161 Pfund an Buchkunden verkauft worden. Wenn man annimmt, daß bei der Firma X ein gleiches Verhältniß obwaltet, so würde dieselbe für die 161 Pfund zu 0,15 Mk. im ganzen 24,15 Mk. brutto eingenommen haben; da der Aufschlag in diesem Jahre 13,64 Prozent war, so würden sich 3,29 Mk. ergeben, die über den Einkaufspreis hinausragen. Bei jeder der 46 Operationen würden mithin etwa 7,2 Pf. über den Einkaufspreis hinaus erzielt sein. Aus diesen 7,2 Pf. muß der Kaufmann seine gesammten Unkosten und sein Risiko decken; für die 7,2 Pf. hat das Publikum die Bequemlichkeit, seinen Bedarf jederzeit ohne irgend welche Umstände, ohne jedes eigene Risiko u. s. w. zu erhalten, und das alles dürfte mit 7,2 Pf. kaum zu hoch bezahlt sein.

Die 7,2 Pf. stellen natürlich keineswegs den reinen Verdienst des Kaufmanns dar. Wie hoch der Reinverdienst ist, läßt sich genau nicht feststellen.

Einen ungefähren Anhalt finden wir in einer Mittheilung über den Konsumverein im „Kohlenländchen" bei Aachen, die in den „Mitteilungen des Vereins für die berg- und hüttenmännischen Interessen im aachener Bezirk" (Jahrg. 1886 Heft 6 S. 14) enthalten ist.

Dieser für die Arbeiter und Beamten der „Vereinigungsgesellschaft für Steinkohlenbergbau im Wurmrevier" vor etwa 17 Jahren begründete Konsumverein, der nur gegen baar verkauft, dessen Waareneinkäufe durch die oberen Beamten der Gesellschaft lange Zeit unentgeltlich und jetzt durch Beamte der Gesellschaft im Nebenamt mit einem geringen Antheil am Gewinn vermittelt werden, der für Ladenmiethe u. dergl. nur sehr unbedeutende Aufwendungen zu machen hat, also gewiß billig arbeitet, muß doch etwa 8—9 Prozent des Einkaufspreises (abgesehen vom Fleisch, wo das Risiko größer ist) für die Unkosten der allgemeinen Verwaltung und des Verkaufs rechnen. Berücksichtigt man nun, wie erheblich höher in einer großen Stadt die Aufwendungen für Lokalmiethe sein müssen, wie bedeutend größer die Gehälter des Personals sind u. s. f., dann wird man den wirklichen Reinverdienst des Kaufmanns als sehr gering erkennen gegenüber

der Arbeit, die er leisten muß. Man wird finden, daß er in den Jahren 1880, 1881 und 1886 kaum noch etwas an dem Artikel verdient haben kann. Wenn er in anderen Jahren dafür Ersatz zu suchen bemüht ist, so kann ihm das nicht verübelt werden. Im Durchschnitt der 9 Jahre von 1878 bis 1886 hat die Firma das Weizenmehl mit 16,89 Prozent Aufschlag verkauft; der genannte Konsumverein nimmt regelmäßig, da doch einiger Verdienst erzielt werden muß, 10—12 Prozent Aufschlag. Unter Würdigung des erheblich theureren Arbeitens in der Stadt kann man den durchschnittlichen Aufschlag der Firma keineswegs als unangemessen bezeichnen. Das Publikum hat in der angegebenen Zeit durchschnittlich pro Pfund 2,65 Pf. mehr zu zahlen gehabt, als der Kaufmann selbst beim Einkauf bezahlen mußte.

Daß der Aufschlag in den einzelnen Jahren ein so verschiedener ist, zeigt, daß auch bei einem so viel gebrauchten Artikel wie Weizenmehl das Risiko des Kaufmanns nicht unerheblich ist.

Verfolgen wir nunmehr die Bewegung des Einkaufs- und Verkaufspreises neben einander zunächst für die Firma X in Aachen (Anlage I), so finden wir im Jahre 1879 in beiden eine Erhöhung, die aber bei den Verkaufspreisen nur 2,44 Prozent ausmacht, während sie bei den Einkaufspreisen 5,4 Prozent beträgt. Die Firma hat deshalb den Verkaufspreis keineswegs in gleichem Maße heraufgesetzt, wie die Veränderung im Einkaufspreise, sowie die Einführung des Mehlzolles von 2 Mk. für 100 kg (= 1 Pf. pro Pfund) nahe legte. Eine ähnliche Erscheinung zeigt uns das Jahr 1880. Der Großhandelspreis ist gesunken, bleibt aber noch um 0,44 Prozent über dem des Jahres 1878. Der Verkaufspreis dagegen ist um 4,78 Prozent unter den Stand von 1878 gefallen. Auf dieser Höhe erhält sich der Verkaufspreis auch im nächsten Jahre, trotzdem der Einkaufspreis etwas gestiegen ist. 1882 wird das freilich im Verkaufspreis nachgeholt durch eine Erhöhung um 1/2 Pf. pro Pfund. Im Einkaufspreis des Jahres 1882 ist eine Erhöhung nicht begründet, da derselbe wieder zurückgegangen ist. Es ist nicht unmöglich, daß die Heraufsetzung des Verkaufspreises um 1/2 Pf. auch mit der laut Reichsgesetz vom 21. Juni 1881 seit dem 1. Juli 1881 zur Geltung gelangten Zollerhöhung in Zusammenhang steht. Der Zoll für 100 kg Weizenmehl war um 1 Mk. erhöht worden, also pro Pfund um 1/2 Pf., d. h. genau um denselben Betrag, um den sich der Verkaufspreis 1882 gehoben hat. 1883 sinken Einkaufs- und Verkaufspreis in annähernd gleichem Verhältniß. Die rückläufige Bewegung des Einkaufspreises hält nunmehr bis 1885 an, während 1886 eine kleine Erhöhung eintritt. Der Verkaufspreis dagegen sinkt bis 1886 ununterbrochen, und zwar in stärkerem Maße als der Einkaufspreis. Seit 1. Juli 1885 ist der Zoll für Weizenmehl um weitere 4,50 Mk. pro 100 kg. (= 2 1/4 Pf. pro Pfund) erhöht worden. Während dies den Verkaufspreis der Firma nicht beeinflußte und ein ferneres Sinken desselben nicht verhinderte, ist der Einkaufspreis für 1886 um 0,60 Mk. pro 100 kg gestiegen.

Hiernach gehen die Einkaufs- und Verkaufspreise der Firma X zwar

nicht völlig parallel, aber im großen und ganzen machen die letzteren die Bewegung der ersteren mit, wenn sie auch mitunter etwas nachhinken.

An der Verbilligung im Großhandel nimmt das Publikum in vollem Umfange theil. Denn der Einkaufspreis ist von 1878 bis 1886 um 20,50 Prozent gesunken; der Verkaufspreis hat sich in derselben Zeit um 26,83 Prozent ermäßigt, ist also noch in stärkerem Umfange gefallen. Auch 1884, 1883, 1882, 1881 und 1880 steht der Verkaufspreis tiefer unter dem Niveau des Jahres 1878, als der Einkaufspreis. Für die Verfolgung längerer Perioden nach Durchschnittspreisen ist der angeführte Zeitraum zu kurz.

Zu einer Betrachtung der Parallelbewegung der Großhandels- und Einzelpreise des Weizenmehls bieten auch die Verkaufspreise der Firma Y zu Aachen (Anlage II), sowie die im Amtsblatt der hiesigen kgl. Regierung veröffentlichten Ladenpreise (Anlage IV) und die hamburger Börsennotirungen (Anlage III) Material.

Da es nicht uninteressant ist, auch die Großhandelspreise der nahegelegenen kölner Börse in Vergleich mit den anderen Notirungen zu stellen, so werden auch diese nach den Veröffentlichungen im Jahresbericht der Handelskammer zu Köln herangezogen werden.

Der Uebersichtlichkeit wegen sind die bisher betrachteten Preise der Firma X (Anlage I) ebenfalls in der nachfolgenden Zusammenstellung aufgeführt worden.

Das Weizenmehl kostete: (siehe Tab. auf S. 18 u. 19)

In dieser Zusammenstellung fällt zunächst die Verschiedenheit der Preise im Groß- und im Kleinhandel auf. Die kölner Börsenpreise für rhein. Weizenmehl stehen anfangs immer niedriger, als die hamburger Notirungen, um sich 1885 über dieselben zu erheben.

Die Einkaufspreise der Firma X, die ihr Weizenmehl von Produzenten aus dem Reg.-Bez. Aachen bezieht, sind fortdauernd höher, als die Notirungen in Köln und Hamburg. Die Verkaufspreise derselben Firma stehen regelmäßig höher als die der Firma Y. Die Ladenpreise nach dem Amtsblatt sind stets höher als die Verkaufspreise der Firma Y und mit Ausnahme der Jahre 1882 und 1886 auch höher als die der Firma X. Die Differenz erklärt sich aus der Verschiedenheit der Sorten von selbst; nur bei den Preisen nach dem Amtsblatt der kgl. Regierung ist es zweifelhaft, ob nicht etwa die Ungenauigkeit des Ergebnisses aus den Preisen in den letzten Tagen des Monats von Einfluß ist.

Fassen wir zunächst die Jahre 1878—1886 ins Auge, so zeigt sich aus den Verhältnißziffern, daß in den einzelnen Jahren die Bewegung weder bei den Großhandelspreisen noch bei den Kleinverkaufspreisen genau übereinstimmt. Dagegen ist der Durchschnittspreis von 1881 bis 1885 gegenüber dem für 1878 bezw. 1879 bis 1880 allenthalben nahezu in gleichem Maße gesunken. Der Großhandelspreis steht im Durchschnitt von 1881 bis 1885 in Hamburg um 10, 19 Prozent, in Köln um 9,28 Prozent, bei der Firma X um 13,01 Prozent, der Kleinverkaufspreis für dieselbe Periode bei der Firma Y um 11,37 Prozent, bei der Firma X um 12,47 Prozent unter dem Durchschnitt von 1878 bezw. 1879—1880.

Verfolgt man die Verhältnißziffern der hamburger Börsenpreise mit denen der Firma Y in Aachen von 1853 an, so geht auch hier Hebung und Senkung nicht ganz genau Hand in Hand. Die Steigerung des Engrospreises 1855 kommt im Detailpreis erst 1856 und auch hier nur theilweise zum Ausdruck. 1857 und 1858 machen beide eine rückgängige Bewegung, die 1859 beim Engrospreise noch fortschreitet, während beim Detailpreise ein Stillstand eintritt. Bis 1864 ist Hebung und Senkung nach beiden Zahlenreihen gleichzeitig, aber nicht in gleichem Verhältniß erfolgt. Der Detailpreis schnellt nicht in gleichem Maße in die Höhe, wie der Engrospreis, während er in den Senkungen noch weiter herabgeht, als letzterer. Die Steigerung im Engrospreis 1865 findet in dem noch weiter gesunkenen Detailpreis keine Analogie, während 1866—1869 Erhöhung und Ermäßigung gleichzeitig erfolgt, aber wiederum beim Detailpreis in engeren Grenzen. 1870 beginnt im Detailpreis eine Steigerung, die nach einer Stockung im Jahre 1872 bis 1873 anhält. Beim Engrospreis setzt die Erhöhung erst 1871 ein, um alsdann ebenfalls im Jahre 1873 ihren Abschluß zu finden. Bis 1878 findet sich Auf- und Absteigen des Engros- und Detailpreises gleichzeitig; letzterer bleibt aber viel weiter von dem Stande des Jahres 1853 entfernt und macht auch die Steigerung des Engrospreises im Jahre 1879 noch nicht mit. Erst 1880 folgt eine kleine Erhöhung im Detailpreise (der Firma Y), die aber sofort wieder in eine rückläufige Bewegung bis zum Jahre 1885 umschlägt, um 1886 zum Stillstand zu kommen. Beim Engrospreis setzt diese Bewegung erst ein Jahr später (1882) ein, hält dann aber bis 1886 an.

Findet sich sonach eine genaue Uebereinstimmung von Jahr zu Jahr nicht, was sich übrigens leicht aus dem Einkaufspreis der Lagerbestände erklärt, so zeigt sich doch, daß im allgemeinen die gleiche Tendenz der Preisbewegung obwaltet. Der Detailpreis folgt in der Regel sehr bald der sinkenden Bewegung des Engrospreises, eilt letzterem in einigen Fällen sogar voraus. Dabei ist unverkennbar, daß der Preisfall im Kleinhandel noch stärkere Dimensionen hat, als der im Großhandel; umgekehrt ist die Bewegung nach oben bei letzterem stärker als bei dem Kleinhandel. Im Jahre 1886 ist der Börsenpreis in Hamburg um 35,71 Prozent, dagegen der Verkaufspreis der Firma Y um 49,68 Prozent niedriger als 1853. Die Behauptung, daß das Publikum an dem Preisfall des Engrospreises nicht in entsprechendem Maße theilnimmt, ist daher bezüglich des Weizenmehls und hinsichtlich der Firma Y durchaus unzutreffend. Daß sie auch in den Preisen der Firma X keine Stütze findet, ist bereits erwähnt worden.

Noch eindringlicher reden die Verhältnißziffern der fünfjährigen Durchschnittspreise gegenüber dem Durchschnitt von 1853—1855. Hier erfolgt Hebung und Senkung vollkommen gleichzeitig, wie ein Blick auf die Verhältnißziffern der einzelnen Perioden zeigt. Bis 1875 ist der Abstand bei den Detailpreisen von dem Durchschnittspreise der Ausgangsperiode geringer als bei den Engrospreisen. In den beiden letzten Perioden dagegen wird der Engrospreis hinsichtlich des Abstandes von der Ausgangsperiode von den Detailpreisen weit unterboten. Im Durchschnitt der Jahre 1881—1885

Jahr	Großhandel						
	Hamburg pro 100 kg netto (Anl. III Ziff. 31).			Köln pro 100 kg Nr. 00 (rhein.).		Aachen pro 100 kg (Anl. I Ziff. 18).	
	Mk.	Verhältn. zu 1853	Verhältn. zu 1878	Mk.	Verhältn. zu 1879	Mk.	Verhältn. zu 1878
1853	32,82	100,00	—	—	—	—	—
1854	41,28	125,78	—	—	—	—	—
1855	45,18	137,66	—	—	—	—	—
Durchschnitt	39,76	100,00	—	—	—	—	—
1856	42,00	127,97	—	—	—	—	—
1857	33,30	101,46	—	—	—	—	—
1858	28,56	87,02	—	—	—	—	—
1859	27,48	83,73	—	—	—	—	—
1860	32,46	98,90	—	—	—	—	—
Durchschnitt	32,76	82,39	—	—	—	—	—
1861	34,92	106,40	—	—	—	—	—
1862	31,56	96,19	—	—	—	—	—
1863	26,88	81,90	—	—	—	—	—
1864	24,60	74,95	—	—	—	—	—
1865	25,50	77,70	—	—	—	—	—
Durchschnitt	28,69	72,16	—	—	—	—	—
1866	29,28	89,21	—	—	—	—	—
1867	34,98	106,60	—	—	—	—	—
1868	33,12	100,91	—	—	—	—	—
1869	30,06	91,60	—	—	—	—	—
1870	29,76	90,70	—	—	—	—	—
Durchschnitt	31,44	79,08	—	—	—	—	—
1871	31,90	97,20	—	—	—	—	—
1872	34,42	104,88	—	—	—	—	—
1873	36,52	111,27	—	—	—	—	—
1874	34,56	105,30	—	—	—	—	—
1875	28,38	86,47	—	—	—	—	—
Durchschnitt	33,16	83,40	—	—	—	—	—
1876	29,62	90,25	—	—	—	—	—
1877	31,54	96,10	—	—	—	—	—
1878	31,34	95,50	100,00	—	—	34,15	100,00
1879	31,46	95,86	100,38	28,53	100,00	36,00	105,40
1880	31,67	96,50	101,05	31,40	110,07	34,30	100,44
Durchschnitt	31,13	78,32	100,00	29,97	100,00	34,82	100,00
1881	33,32	101,52	106,32	31,47	110,30	34,40	100,73
1882	32,03	97,60	102,20	29,91	104,84	33,96	99,44
1883	28,87	87,96	92,12	27,19	95,30	30,30	88,73
1884	24,50	74,66	78,17	23,94	83,91	27,00	79,06
1885	22,67	69,07	72,33	23,45	82,19	25,80	75,55
Durchschnitt	28,28	71,13	89,81	27,19	90,72	30,29	86,99
1886	21,10	64,29	67,33	22,94	80,41	26,40	73,17

Weizenmehls.

Kleinhandel

Aachen pro 100 kg

bei der Firma Y (Anlage II Ziff. 41).			bei der Firma X (Anl. I Ziff. 18).		nach dem Amtsblatt der kgl. Regierung (Anl. IV Ziff. 22).	
Mk.	Verhältniß zu 1853	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verhältniß zu 1882
55,64	100,00	—	—	—	—	—
59,92	107,70	—	—	—	—	—
55,64	100,00	—	—	—	—	—
57,07	100,00	—	—	—	—	—
62,06	111,54	—	—	—	—	—
55,64	100,00	—	—	—	—	—
46,00	82,67	—	—	—	—	—
46,00	82,67	—	—	—	—	—
50,00	89,86	—	—	—	—	—
51,94	91,01	—	—	—	—	—
54,00	97,05	—	—	—	—	—
50,00	89,86	—	—	—	—	—
42,00	75,49	—	—	—	—	—
40,00	71,89	—	—	—	—	—
38,00	68,30	—	—	—	—	—
44,80	78,50	—	—	—	—	—
48,00	86,27	—	—	—	—	—
54,00	97,05	—	—	—	—	—
51,00	91,66	—	—	—	—	—
43,00	77,28	—	—	—	—	—
46,00	82,67	—	—	—	—	—
48,40	84,81	—	—	—	—	—
51,00	91,66	—	—	—	—	—
51,00	91,66	—	—	—	—	—
56,00	100,65	—	—	—	—	—
51,00	91,66	—	—	—	—	—
34,00	61,11	—	—	—	—	—
48,60	85,16	—	—	—	—	—
36,00	64,70	—	—	—	—	—
42,00	75,49	—	—	—	—	—
38,00	68,30	100,00	41,00	100,00	—	—
34,00	61,11	89,47	42,00	102,44	—	—
37,00	66,50	97,37	39,00	95,22	—	—
37,40	65,53	100,00	40,67	100,00	—	—
36,00	64,70	94,74	39,00	95,22	—	—
35,00	62,90	92,11	40,00	97,56	39,33	100,00
32,00	57,51	84,21	36,00	87,90	36,67	93,24
30,00	53,92	78,95	32,00	78,05	34,17	87,13
28,00	50,32	73,70	31,00	75,61	31,50	80,09
32,20	56,42	88,63	35,60	87,53	35,42	—
28,00	50,32	73,70	30,00	73,17	30,00	78,82

ist der Engrospreis in Hamburg um 28,87 Prozent, der Verkaufspreis der Firma Y um 43,58 Prozent niedriger als 1853—1855.

Diese anscheinend auffällige Thatsache dürfte bis zu einem gewissen Grade darin ihre Erklärung finden, daß laut Gesetz vom 25. Mai 1873 die Mahlsteuer vom 1. Januar 1875 an nicht mehr erhoben werden durfte. Dieselbe war zwar für den hamburger Börsenpreis ohne Bedeutung, mußte aber mit ihren 4,27 Mk. Staatssteuer pro 100 kg, wozu in Aachen noch ein Zuschlag seitens der Gemeinde kam, den hiesigen Verkaufspreis erhöhen. Ihre Aufhebung spiegelt sich darin wieder, daß seit 1875 fortdauernd die Verkaufspreise erheblich unter denen vor 1875 bleiben, wie sich aus der vorstehenden Tabelle ergiebt.

Die Tabelle zeigt weiter, daß die Einführung des Zollgewichts vom 1. Juli 1858 an keineswegs zu der an sich berechtigten Erhöhung des Verkaufspreises geführt hat. Vielmehr ist der Verkaufspreis der Firma Y nicht unbeträchtlich im Jahre 1858 gesunken.

Hierbei ist zu berücksichtigen, daß der Zoll für Weizenmehl seit dem Jahre 1857 (1. Jan.) von 12 auf 3 Mk. ermäßigt ist, also um 9 Mk. pro 100 kg. oder $4^1/_2$ Pf. pro Pfund. Hiervon hatte der Detailpreis 1857 noch nicht Notiz genommen, holte dies aber 1858 vollkommen nach, indem er für das schwerere Zollpfund um 3 Pf. unter den Preis für das leichtere altpreußische Pfund (der sich auf 26 Pf. stellte) herabging. Die Ermäßigung ergiebt bei der Umrechnung auf Zollpfund 4,82 Pf. pro Pfund.

Die Aufhebung des Zolles von 3 Mk. pro 100 kg Weizenmehl vom 1. Oktober 1870 an (Ges. vom 17. Mai 1870) tritt in den Detailpreisen nicht zu Tage, hauptsächlich wohl deshalb, weil ihr eine Erhöhung des Engrospreises folgte.

Die Einführung eines Zolles von 2 Mk. pro 100 kg Weizenmehl durch den Zolltarif vom 15. Juli 1879, die am 1. Januar 1880 in Kraft trat, trifft mit einer Preiserhöhung um 3 Mk. pro 100 kg bei der Firma Y zusammen, während die Firma X ihren Preis noch herabsetzte. Die Erhöhungen des Zolles auf 3 Mk. vom 1. Juli 1881 an und auf 7,50 Mk. vom 1. Juli 1885 an gehen an den Preisen der Firma Y spurlos vorüber, während die erste derselben bei der Firma X mit einer gewissen Preiserhöhung zusammentrifft, wie oben bereits gezeigt.

Ergiebt sich hiernach auch in einzelnen Fällen ein verschiedenes Vorgehen der einzelnen Firmen, wie es ja in der Natur der Sache liegt, so ist doch nach dem bisher Ausgeführten ganz unverkennbar, daß in beiden Firmen das Bestreben obwaltet, dem Publikum den sehr wichtigen Artikel zu einem angemessenen, den Verhältnissen entsprechenden Preise zu liefern, daß in Folge dessen dem Publikum an dem Sinken der Engrospreise ein sehr reichlicher Antheil gewährt wird und daß in längeren Perioden Engros- und Detailpreis in völlig gleicher Richtung fortschreiten.

Halten wir mit diesem Resultat das oben über den Aufschlag der Firma X Gesagte zusammen, so finden wir beim Weizenmehl nichts, was den Vorwurf ungerechtfertigten Nutzens und illoyalen Verhaltens des Kleinhandels stützen könnte. Daß sich dies Resultat zunächst nur auf die beiden Firmen bezieht, die uns Material bieten, bedarf keiner Erwähnung. Ohne

jede Einschränkung wird man es nicht verallgemeinern dürfen; das aber darf behauptet werden, daß bei den größeren Vertretern der Branche am hiesigen Platze keine ungünstigeren Verhältnisse obwalten.

Ehe wir den Artikel „Weizenmehl" verlassen, sei noch ein Blick auf die Bewegung der Weizenmehlpreise gegenüber denen des Weizens geworfen. Die Anlage III Ziffer 58 enthält die hamburger Börsenpreise für 100 kg Weizen von 1853 an, die Anlage IV in Ziffer 1 die Marktpreise in Aachen nach dem Amtsblatt der kgl. Regierung in Aachen. Für die beiden größeren Märkte, die für den hiesigen Distrikt von Bedeutung sind, nämlich für Köln und Neuß, sind außerdem in den Berichten der betr. Handelskammern Preisnotirungen enthalten. Für Neuß stellen die nachher aufgeführten Preise den Durchschnitt aus den Notirungen am 1. und 15. eines jeden Monats dar, für Köln den Durchschnitt aus den höchsten und niedrigsten durchschnittlichen Preisen für die einzelnen Monate.

Die Weizenpreise im Amtsblatt der kgl. Regierung (Anlage IV Ziffer 1) unterscheiden seit 1882 drei Sorten: „gut", „mittel", „gering". Um die Vergleichbarkeit herzustellen, ist in der nachstehenden Zusammenstellung der Durchschnitt aus den 3 Notirungen gezogen.

Neben die Weizenpreise sind die Detailpreise der Firma Y (Anlage II) und der Firma X (Anlage I) zu Aachen für Weizenmehl in Verhältnißziffern gestellt. Die Weizenmehlpreise nach dem Amtsblatt der kgl. Regierung (Anlage IV) sind weggelassen, weil sie sich nur auf 4 Jahre erstrecken.

Hiernach ergiebt sich folgende Bewegung:

(siehe Tab. auf S. 22 und 23)

Die verschiedenen Engros-Preise für Weizen zeigen in ihrer Höhe nur unbedeutende Abweichungen. Ihre Bewegung geht mit wenigen Ausnahmen Hand in Hand. Nur in den Jahren 1859, 1865, 1870 und 1879 tritt ein anderes Verhältniß ein. 1859 erhebt sich der hamburger Preis ein wenig, der kölner dagegen sinkt. Dieselbe Erscheinung liegt 1865 vor. 1870 sinkt in Hamburg der Preis, in Köln und Neuß geht er in die Höhe. 1879 gehen die Preise in Hamburg, Neuß und Aachen herab, während der kölner Preis steigt.

Das Maß der Steigungen und Senkungen ist nicht genau das gleiche, wie sich von selbst versteht.

In der Bewegung der Durchschnittspreise herrscht eine ganz gleichartige Verschiebung, da Hebungen und Senkungen in allen Kolumnen einander parallel gehen.

Dasselbe ergiebt sich, wenn man die Durchschnittspreise der Firmen Y und X in Aachen für Weizenmehl bezw. deren Verhältnißzahlen mit den Weizenpreisen vergleicht. Diese Durchschnittspreise gehen mit den Durchschnittspreisen für Weizen allenthalben parallel. In den einzelnen Jahren ist die Bewegung bis auf einige wenige Fälle ebenfalls parallel.

Hierin liegt ein neuer Beleg dafür, daß bezüglich des Weizenmehls den Firmen X und Y der Vorwurf, als ließen sie das Publikum nicht in genügendem Maße an den Preisermäßigungen im Großhandel theil-

Preise für Weizen

Jahr	Großhandelspreis					
	Hamburg pro 100 kg netto (Anl. III Ziff. 58).			Köln pro 100 kg		
	Mk.	Verhältn. zu 1853	Verhältn. zu 1878	Mk.	Verhältn. zu 1854	Verhältn. zu 1878
1853	21,06	100,00	—	—	—	—
1854	30,18	143,30	—	29,72	100,00	—
1855	31,20	148,15	—	31,12	104,71	—
Durchschnitt	27,48	100,00	—	30,42	100,00	—
1856	29,28	139,03	—	28,30	95,22	—
1857	22,50	106,84	—	22,43	75,47	—
1858	18,48	87,75	—	19,12	64,33	—
1859	19,68	98,20	—	18,50	62,25	—
1860	23,04	109,40	—	23,52	79,14	—
Durchschnitt	22,60	82,24	—	22,37	73,54	—
1861	24,60	116,81	—	25,52	85,87	—
1862	23,10	109,69	—	23,60	79,41	—
1863	19,92	94,59	—	19,85	66,79	—
1864	16,68	79,20	—	18,40	61,91	—
1865	17,28	82,05	—	18,21	61,27	—
Durchschnitt	20,32	73,95	—	21,12	69,43	—
1866	20,34	96,60	—	21,61	72,71	—
1867	28,44	135,04	—	29,25	98,42	—
1868	27,30	129,63	—	25,82	86,88	—
1869	20,88	99,15	—	20,85	70,15	—
1870	20,10	95,44	—	23,33	78,50	—
Durchschnitt	23,41	85,19	—	24,17	79,45	—
1871	23,96	114,24	—	26,15	87,99	—
1872	24,92	118,33	—	25,32	85,20	—
1873	25,94	123,17	—	27,83	93,64	—
1874	23,32	110,20	—	25,48	85,74	—
1875	20,50	97,34	—	20,67	69,55	—
Durchschnitt	23,73	86,35	—	25,09	82,48	—
1876	21,22	100,76	—	22,82	76,78	—
1877	24,32	115,48	—	25,83	86,91	—
1878	21,42	101,71	100,00	21,13	71,10	100,00
1879	21,36	101,42	99,72	21,59	72,64	102,77
1880	21,74	103,23	101,48	23,40	78,74	110,74
Durchschnitt	22,01	80,10	100,00	22,95	75,44	100,00
1881	22,21	105,46	103,69	23,68	79,68	112,07
1882	20,43	97,01	95,26	22,70	76,38	107,43
1883	18,66	88,60	87,11	20,40	68,64	96,55
1884	16,78	79,68	78,34	18,01	60,60	85,23
1885	15,33	72,79	71,10	17,37	58,44	82,21
Durchschnitt	18,68	67,98	86,84	20,43	67,16	92,69
1886	15,06	71,27	70,31	16,76	57,07	79,32

und Weizenmehl.

für Weizen					Kleinhandelspreis für Weizenmehl in Aachen bei der		
Neuß pro 100 kg			Aachen pro 100 kg (Amtsbl. d. kgl. Reg. Anl. IV Ziff. 1).			Firma Y (Anl. II Ziff. 41).	Firma X A. I Z. 18).
Mk.	Verhältn. zu 1866	Verhältn. zu 1878	Mk.	Verhältn. zu 1876	Verhältn. zu 1853	Verhältn. zu 1878	Verhältn. zu 1878
—	—	—	—	—	100,00	—	—
—	—	—	—	—	107,70	—	—
—	—	—	—	—	100,00	—	—
—	—	—	—	—	100,00	—	—
—	—	—	—	—	111,54	—	—
—	—	—	—	—	100,00	—	—
—	—	—	—	—	82,67	—	—
—	—	—	—	—	82,67	—	—
—	—	—	—	—	89,86	—	—
—	—	—	—	—	91,01	—	—
—	—	—	—	—	97,05	—	—
—	—	—	—	—	89,86	—	—
—	—	—	—	—	75,49	—	—
—	—	—	—	—	71,89	—	—
—	—	—	—	—	68,30	—	—
—	—	—	—	—	78,50	—	—
21,48	100,00	—	—	—	86,27	—	—
27,10	126,16	—	—	—	97,05	—	—
25,19	117,27	—	—	—	91,66	—	—
19,56	91,06	—	—	—	77,28	—	—
21,33	99,30	—	—	—	82,67	—	—
22,93	100,00	—	—	—	84,81	—	—
25,07	116,71	—	—	—	91,66	—	—
24,75	114,52	—	—	—	91,66	—	—
26,47	123,32	—	—	—	100,65	—	—
24,61	114,57	—	—	—	91,66	—	—
19,56	91,06	—	—	—	61,11	—	—
24,09	105,06	—	—	—	85,16	—	—
20,90	97,30	—	22,85	100,00	64,70	—	—
23,70	110,33	—	26,75	117,07	75,49	—	—
20,97	97,63	100,00	22,92	100,31	68,30	100,00	100,00
19,53	90,92	93,13	21,69	94,92	61,11	89,47	102,44
21,47	99,96	102,38	23,38	102,32	66,50	97,37	95,22
21,31	95,12	100,00	23,52	100,00	65,53	100,00	100,00
22,21	103,40	105,91	23,71	103,68	64,70	94,74	95,22
20,69	96,32	98,66	21,93	95,97	62,90	92,11	97,56
18,14	84,45	86,50	20,05	87,74	57,51	84,21	87,90
16,54	77,00	78,87	17,73	77,60	53,92	78,95	78,05
16,29	75,84	77,68	16,95	74,18	50,32	73,70	75,61
18,77	81,86	90,80	20,07	85,33	56,42	88,63	87,53
16,14	75,14	76,97	17,17	75,14	50,32	73,70	73,17

nehmen, keineswegs gemacht werden kann. Daß auch hier der Detailpreis stärker gesunken ist als der Engrospreis des Weizens, läßt die Tabelle sofort erkennen.

Roggenmehl und Roggenbrot.

Wenden wir uns nunmehr der zweiten wichtigen Mehlsorte, dem Roggenmehl zu, so finden wir in Anlage III Ziff. 30 die hamburger Börsenpreise von 1853—1886 für Roggenmehl. In derselben Anlage sind unter Ziffer 41 die Börsenpreise für Roggen in Hamburg während der gleichen Zeit enthalten. Für die Jahre 1854—1886 liefert uns ferner der kölner Handelskammerbericht die kölner Börsenpreise für Roggen, aus den Berichten der Handelskammer zu Neuß sind Roggenpreise für 1866—1886 ausgezogen. In Anlage IV. Ziff. 2 endlich finden sich die Marktpreise für Roggen von 1876—1886 nach den Notirungen im Amtsblatt der kgl. Regierung zu Aachen.

Bei weitem schlechter ist es um die Detailpreise bestellt, für die nur Anlage IV unter Ziffer 23 für Roggenmehl und unter Ziffer 24 für Schwarzbrot Material bietet. Die betr. Zahlen beschränken sich auf die Jahre 1882—1886. Einige ältere Notizen finden sich für Roggenbrot in den früheren Jahresberichten der aachener Handelskammer.

Da das Material nur lückenhaft ist, so sind in der nachfolgenden Tabelle (siehe Seite 25) nur diejenigen Jahre vereinigt, für welche Material vorliegt. Für die Roggenpreise nach Anlage IV ist wiederum das Mittel aus den Notirungen für gute, mittlere und geringere Qualität gezogen. Da die Preise aus Neuß und Köln auch sonst von Interesse sind, so sind dieselben unter dem Text für die Zeit vor 1882 verzeichnet[1]).

Ein Vergleich der Roggenengrospreise, zu denen hier wohl die „Marktpreise" in Aachen gerechnet werden dürfen, unter einander zeigt, daß, während in Hamburg und Köln 1861 ein Rücksinken, 1867 ein Anschwellen und seit 1882 in Köln, Hamburg und Aachen ein fortdauerndes Sinken des Preises obwaltet, in Neuß 1884 und 1885 eine steigende Tendenz herrscht. Der Preis des Roggenmehles in Hamburg weicht nur 1884 von der Bewegung der Roggenpreise in Hamburg, Köln und Aachen ab, indem er in diesem Jahre sich um ein geringes hebt. Im Jahre 1886 steht

---

[1]) Preis pro 100 kg Roggen in

		1854	1855	1856	1857	1858	1859	1860	1861	1862	1863
Köln	Mk.	24,82	26,12	22,98	17,43	14,22	14,52	17,00	17,84	18,35	15,70
Neuß	Mk.	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

		1864	1865	1866	1867	1868	1869	1870	1871	1872	1873
Köln	Mk.	14,04	13,34	15,51	21,27	20,68	17,10	17,65	19,50	17,80	15,58
Neuß	Mk.	—	—	15,06	19,45	18,72	16,91	16,52	18,85	17,05	18,58

		1874	1875	1876	1877	1878	1879	1880	1881
Köln	Mk.	20,83	16,49	17,52	19,23	15,60	15,65	20,42	21,69
Neuß	Mk.	19,45	16,37	16,44	17,70	15,01	14,26	19,20	20,76

Preise für Roggen, Roggenmehl und Roggenbrot.

	1856 Mk.	1861 Mk.	1867 Mk.	1882 Mk.	1883 Mk.	1884 Mk.	1885 Mk.	1886 Mk.
I. Engrospreis für 100 kg .								
a. Roggen								
Hamburg (Anl. III Ziff. 41) . .	21,54	15,66	21,30	16,07	14,48	13,97	12,21	11,05
Verhältniß zu 1856	100,00	72,70	98,88	74,61	67,23	64,86	56,73	51,28
Verhältniß zu 1882	—	—	—	100,00	90,11	86,93	75,98	68,76
Köln	22,98	17,84	21,27	17,81	15,68	15,32	15,11	14,23
Verhältniß zu 1856	100,00	77,63	92,56	77,52	68,23	66,67	65,76	61,91
Verhältniß zu 1882	—	—	—	100,00	88,04	86,02	84,84	79,90
Neuß	—	—	19,45	17,98	13,68	14,10	14,59	13,70
Verhältniß zu 1867	—	—	100,00	92,44	70,33	72,50	75,00	70,44
Verhältniß zu 1882	—	—	—	100,00	76,09	78,36	81,15	76,20
Aachen (Anl. IV Ziff. 2) . . .	—	—	—	18,65	16,22	15,88	15,79	14,95
Verhältniß zu 1882	—	—	—	100,00	86,97	85,15	84,66	80,16
b. Roggenmehl								
Hamburg (Anl. III Ziff. 30) . .	28,62	23,88	26,34	21,09	17,97	18,02	16,82	15,34
Verhältniß zu 1856	100,00	83,44	92,03	73,34	62,79	62,96	58,77	50,80
Verhältniß zu 1882	—	—	—	100,00	85,21	85,44	79,75	72,74
II. Detailpreis für 100 kg in Aachen								
a. Roggenmehl (Anl. IV Z. 23)	—	—	—	37,33	35,00	31,00	29,33	28,00
Verhältniß zu 1882	—	—	—	100,00	93,76	83,04	78,57	75,01
b. Roggenbrot (Anl. IV Z. 24)	18,25[1]	21,75[1]	25,00[1]	19,56	19,00	18,17	17,67	16,92
Verhältniß zu 1856	100,00	119,18	136,99	107,18	104,11	99,56	96,82	92,71
Verhältniß zu 1882	—	—	—	100,00	97,14	92,89	90,33	86,50

[1]) Aus Berichten der Handelskammer zu Aachen.

der Preis für Roggen in Hamburg gegenüber 1882 erheblich niedriger als in den anderen Plätzen und auch verhältnißmäßig niedriger als der des Roggenmehls in Hamburg selbst.

Die sinkende Bewegung seit 1882, die in Köln, Hamburg und Aachen beim Roggen ununterbrochen obwaltet, macht der Detailpreis für Roggenmehl vollständig mit. Hierbei ist der Abstand gegen 1882 größer als in Köln, Neuß und Aachen bei den Roggenpreisen. Nur beim Roggen- und Roggenmehlpreis in Hamburg ist der Rückgang 1886 noch stärker. Die Differenz von Jahr zu Jahr ist pro Pfund allerdings nur sehr gering. Sie ist im Jahre 1883 1,16 Pf., 1884 2 Pf., 1885 0,83 Pf., 1886 0,66 Pf. Man wird daher im großen Publikum schwerlich zum Bewußtsein der Preisermäßigung für das Roggenmehl gekommen sein.

Für die Periode 1882—86 ergiebt sich hiernach auch für den Detailpreis des Roggenmehles in Aachen das schon beim Weizenmehl gefundene Resultat, daß die Ermäßigung der Engrospreise in dem Rückgang der Detailpreise zum Ausdruck gekommen ist, und zwar im Vergleich zu den hamburger Roggen- und Roggenmehlpreisen nahezu vollständig, im Vergleich zu den Roggenpreisen in Köln und Neuß und den Marktpreisen in Aachen noch über den Rückgang der Engrospreise hinaus.

Etwas anders ist das Ergebniß für das Roggenbrot. Zwar ist der Detailpreis für Roggenbrot seit 1882 ebenfalls ständig gesunken und trägt somit dem Rückgange der Roggen- und Roggenmehlpreise im Großhandel Rechnung. Allein das Maß des Rückganges ist viel geringer; der Abfall gegen 1882 beträgt 1885 noch nicht 10 Prozent und erhöht sich erst 1886 auf 13,5 Prozent, während der Roggen in Hamburg 1885 um 24,02 Prozent und 1886 um 31,24 Prozent, in Köln 1885 um 15,16 Prozent und 1886 um 20,10 Prozent, in Neuß 1885 um 18,85 Prozent und 1886 um 23,80 Prozent, in Aachen 1885 um 15,34 Prozent und 1886 um 19,84 Prozent, das Roggenmehl in Hamburg 1885 um 20,25 Prozent und 1886 um 27,26 Prozent niedriger steht, als 1882. Die drei vereinzelten Notizen für 1856, 1861 und 1867 ergeben eine Steigerung des Brotpreises, die weder in den Engrospreisen noch in den Zollverhältnissen ihre Erklärung findet. Einige ältere Angaben in den aachener Handelskammerberichten zeigen für 1841 einen Preis von 13,75 Mk. und für 1846 von 20,50 Mk. pro 100 kg Roggenbrot. Gegen 1841 ist daher das Brot 1886 theurer geworden, gegen 1846 dagegen billiger. Diese vereinzelten Notizen lassen indeß Schlüsse kaum zu, die einigermaßen Anspruch auf Zuverlässigkeit machen können. Für die neueste Zeit ist jedenfalls ein Zurückgehen des Brotpreises parallel dem Roggenpreis zu konstatiren. Die Differenz zwischen den einzelnen Jahren ist allerdings sehr geringfügig, so daß sie dem Publikum im allgemeinen nicht zum Bewußtsein gekommen sein dürfte, wie sich darin zeigt, daß nur sehr wenige Personen das Billigerwerden des Brotes auf meine häufigen Fragen hin zugegeben haben.

Bis zum Jahre 1858 bestanden in Aachen polizeiliche Brottaxen, die durch Verordnung der kgl. Regierung zu Aachen vom 29. Oktober 1858 aufgehoben wurden. An Stelle derselben trat die Bestimmung, daß jeder

Bäcker bezw. Brotverkäufer die Brotpreise von Woche zu Woche auf einem von dem Revier-Polizeikommissar zu stempelnden, von außen lesbaren Anschlag bekannt geben und das Nachwiegen des Brotes auf einer bereit zu haltenden Wage mit geaichten Gewichten gestatten muß. Das zum öffentlichen Verkauf ausgestellte Schwarzbrot darf dabei nur in bestimmten Gewichtsgrößen ausgebacken werden.

Diese Bestimmungen, die bis heute noch gelten und im Volksmunde noch immer „Brottaxen" heißen, haben sich — so wenigstens ist die Auffassung sehr vieler Personen und insbesondere auch mehrerer Polizeikommissare — als zweckmäßig erwiesen. Einen besonderen Thatsachen-Beweis dafür vermag ich freilich nicht zu erbringen; doch ist es einleuchtend, daß dem Publikum die Möglichkeit, zu kontrolliren, ob das gekaufte Brot das auf der Preistabelle verzeichnete Gewicht hat, von Werth ist.

Die Wirkung der früheren polizeilichen Brottaxen entzieht sich meiner Kenntniß.

Der Aufschlag, den die Bäcker beim Verkauf des Brotes auf den Roggenmehlpreis nehmen, ist aus den vorgeführten Zahlen nicht ersichtlich. Einen ungefähren Anhalt gewinnt man, wenn man die Brotpreise auf Roggenmehlpreise umrechnet. Gewöhnlich nimmt man an, daß 100 kg Roggenmehl 131 kg Brot ergeben. Erhöht man deshalb den Brotpreis um 31 Prozent, so erhält man den Preis, zu welchem der Bäcker das Roggenmehl in Brotform verkauft. Hiernach ergiebt sich Folgendes:

Das Roggenmehl kostete pro 100 kg

	in Hamburg (en gros)	in Aachen in Brotform	Differenz in Mk.	Differenz in % des Engrospreises
1882	21,09 Mk.	25,62 Mk.	4,53	21,48 %
1883	17,97 „	24,89 „	6,92	38,51 %
1884	18,02 „	23,80 „	5,78	32,08 %
1885	16,82 „	23,15 „	6,33	37,64 %
1886	15,34 „	22,17 „	6,83	44,52 %
Durchschnitt	17,85 Mk.	23,93 Mk.	6,08 Mk.	34,06 %

Der Aufschlag schwankt mithin zwischen 21,48 Prozent und 44,52 Prozent, Gegensätze, die allerdings im Preis pro Pfund ganz geringfügig erscheinen. Im Durchschnitt der 5 Jahre 1882—1886 ist der Brotpreis in Aachen um 34,06 Prozent höher als der Roggenmehlpreis auf der hamburger Börse.

Bei dieser Berechnung ist allerdings der Zoll außer Acht gelassen, der bis 30. Juni 1885 3 Mk. und von da an 7,50 Mk. pro 100 kg Roggenmehl betrug. Wird derselbe dem hamburger Börsenpreise zugeschlagen, so stellt sich das Resultat natürlich viel günstiger.

Für 1885 ist die wirkliche Vertheuerung, welche mit den beiden Zollsätzen zusammenhängt, nicht zu ermitteln. Es sei daher auch hier noch der Zoll von 3 Mk. hinzugerechnet; das Resultat wird hierdurch freilich etwas ungünstiger gestaltet.

Hiernach stellt sich der Preis für 100 kg Roggenmehl

	in Hamburg inkl. Zoll Mk.	in Aachen in Brotform Mk.	Differenz in Mk.	Differenz in % des hamb. Preises
1882	auf 24,09	25,62	+ 1,53	+ 6,53 %
1883	„ 20,97	24,89	+ 3,92	+ 18,69 %
1884	„ 21,02	23,80	+ 2,78	+ 13,23 %
1885	„ 19,82	23,15	+ 3,33	+ 16,80 %
1886	„ 22,84	22,17	— 0,67	— 2,49 %
Durchschnitt	21,75	23,93	+ 2,18	+ 10,02 %

Hiernach zeigt der Aufschlag ein viel bescheideneres Maß, gegen welches wohl wenig oder nichts einzuwenden ist.

In den angegebenen 5 Jahren zahlte das Publikum 1,09 Pf. pro Pfund Roggenmehl in Brotform mehr, als das Roggenmehl auf der hamburger Börse einschließlich des Zolles gekostet hat. Für diese 1,09 Pf. muß der Bäcker das Mehl und die sonstigen Materialien kaufen, auf eigene Gefahr aufbewahren und in Brot verarbeiten; er muß weiter dafür ein Ladenlokal und Werkstätten bezahlen, Hilfskräfte besolden, das aufgewandte Kapital verzinsen u. s. w., ehe er an den eigentlichen Gewinn kommt. Berücksichtigt man, wie unsere ganze Lebensweise umgewandelt werden würde, wenn jeder Haushalt seinen Brotbedarf selbst herstellen müßte, so erscheint die Möglichkeit, jederzeit ganz nach Bequemlichkeit und Bedarf das nöthige Brot in schmackhafter Form ohne jede eigene Mühe und ohne eigenes Risiko zu beziehen, kaum zu hoch mit einigen Pfennigen pro Pfund bezahlt. Wenigstens ist nicht anzunehmen, daß irgend jemand bereit wäre, das jetzige System aufzugeben, um für jedes Pfund Brot einen geringfügigen Betrag weniger aufzuwenden als jetzt. In Prozenten ausgedrückt erscheint der Aufschlag, wenn man den Zoll bei Seite läßt, ja verhältnißmäßig hoch; allein die faktische Bedeutung desselben ist doch nicht so groß, wie die Prozentsätze erwarten lassen sollten. Zu diesem Resultat hat freilich nur eine Berechnungsweise geführt, die durchaus nicht über allem Zweifel erhaben ist. Dasselbe beansprucht daher nur den Werth einer Ansicht.

Das andere, früher gewonnene Resultat, daß bis zu gewissem Grade auch der Brotpreis nicht minder wie der Detailpreis des Roggenmehles der Bewegung der Engrospreise Rechnung trägt, kann dagegen für Aachen und für die in Betracht gezogene Zeit nicht bezweifelt werden, sofern die Preise nach dem Amtsblatt überhaupt zuverlässig sind.

Nach dem in der Einleitung Gesagten kommt auf 499 Einwohner in Aachen je 1 Bäcker. Der Verbrauch pro Kopf und Jahr an Roggen läßt sich nach den „Uebersichten der Weltwirthschaft" von F. X. v. Neumann-Spallart[1]) in Deutschland auf

107,97 kg im Jahre 1880/1
115,54 „ „ „ 1881/2
133,28 „ „ „ 1882/3
122,66 „ „ „ 1883/4
114,39 „ „ „ 1884/5

[1]) Jahrgang 1883—84, Stuttgart 1887, S. 161.

durchschnittlich also auf 118,77 kg pro Kopf berechnen. Mithin hätte jeder Bäcker durchschnittlich jährlich 59 266,23 kg Roggen zu verarbeiten. Das ist verhältnißmäßig wenig, da der Reinverdienst an jedem Kilogramm Roggen für den Bäcker nur einige Pfennige nach dem vorher bezüglich des Mehles Erörterten betragen kann. Es würde damit der Gedanke an eine Ueberfüllung des Bäckergewerbes nahe gelegt. Doch unterlasse ich es, einen desfallsigen Schluß zu ziehen, da der Mehlverbrauch pro Kopf in Aachen mir nicht bekannt ist und dieser für die Frage von größerer Bedeutung sein muß, als der Roggenverbrauch pro Kopf in Deutschland.

Buchweizenmehl und Buchweizengrütze.

Für Buchweizenmehl enthält Anlage I in Ziffer 19 die Einkaufs- und Verkaufspreise der Firma X in Aachen von 1879—1886. Außerdem bietet Anlage II in Ziffer 35 Detailpreise von der Firma Y in Aachen für 1853—1886. Der hierbei mitzubetrachtende Hamburger Börsenpreis für Buchweizen ist in der Anlage III Ziffer 29 von 1853—1886 und der „Marktpreis" in Aachen in Anlage IV Ziffer 5 von 1882—1886 zu finden. Auch in den Berichten der Handelskammer zu Neuß sind Engrospreise für Buchweizen vorhanden, die zum Vergleich mit herangezogen werden sollen.

Fassen wir zunächst die Preise der Anlage I für sich ins Auge, da diese bezüglich der Vergleichbarkeit am zuverlässigsten sind, so erhalten wir folgendes Bild.

Bei der Firma X zu Aachen betrug für Buchweizenmehl der:

Jahr	Einkaufspreis pro 100 kg		Verkaufspreis pro 100 kg		Differenz zwischen Einkaufs u. Verkaufspreis in	
	Mk.	Verhältniß zu 1879	Mk.	Verhältniß zu 1879	Mk.	% des Einkaufspreises
1879	27,10	100,00	34,00	100,00	6,90	25,46 %
1880	36,52	134,76	44,00	129,41	7,48	20,48 %
1881	33,58	123,91	40,00	111,11	6,42	19,12 %
1882	31,83	117,45	40,00	111,11	8,17	25,67 %
1883	29,39	108,45	36,00	105,88	6,61	22,49 %
1884	27,88	102,88	36,00	105,88	8,12	29,12 %
1885	27,64	101,99	32,00	94,11	4,36	15,77 %
1886	27,13	100,11	34,00	100,00	6,87	25,32 %
Durchschnitt	30,13		37,00		6.87	22,80 %

Die Firma X legte auf den Einkaufspreis des Buchweizenmehls nach dieser Zusammenstellung einen sehr verschiedenen Aufschlag, dessen Extreme 29,12 Prozent im Jahre 1884 und 15,77 Prozent im Jahre 1885 sind. Bis 1881 sinkt der Aufschlag, um alsdann fortdauernd auf und nieder zu wogen.

Die Bewegung des Aufschlags äußert sich nicht immer in den Preisen, die das Publikum zu zahlen hatte. Während der Aufschlag 1880 um etwa 5 Prozent des betr. Einkaufspreises niedriger steht als 1879, muß das Publikum 5 Pf. pro Pfund Buchweizenmehl mehr bezahlen, eine Erhöhung, die gewiß fühlbar war. 1881 ist der Preis für das Publikum um 2 Pf. pro Pfund geringer; auch der Aufschlag hat absolut und relativ nachgelassen. Letzterer steigt im nächsten Jahre auf 25,67 Prozent des Einkaufspreises, während für das Publikum keine Preisveränderung eintritt. Dieselbe Erscheinung liegt 1884 vor. Trotzdem der Aufschlag bedeutend gestiegen war, ist der Detailpreis unverändert geblieben. 1885 und 1886 sinkt und steigt Aufschlag und Detailpreis zu gleicher Zeit.

Im Durchschnitt der acht Jahre 1879—1886 stellt sich der Aufschlag auf 22,80 Prozent, also höher als beim Weizenmehl[1]). Wir hatten oben gesehen, daß ein Konsumverein in der Nähe von Aachen trotz seiner äußerst billigen Verwaltung 8—9 Prozent Aufschlag nöthig hat, um die Unkosten und das Risiko der Verwaltung und des Verkaufs zu decken. Wenn man berücksichtigt, daß ein Geschäft in der Stadt höhere Unkosten hat, so sieht man den wirklichen Reinertrag, den die Firma beim Verkauf des Buchweizenmehls erzielt hat, nicht unbeträchtlich zusammenschwinden. Immerhin ist der Aufschlag so erheblich größer als beim Weizenmehl, daß auch der verhältnißmäßige Reinertrag[2]) für den Kaufmann höher ist als beim Weizenmehl.

Suchen wir nach einer Erklärung hierfür, so bietet sich uns sofort die Erscheinung dar, daß der Umsatz in Buchweizenmehl viel geringer ist als beim Weizenmehl. Letzteres wurde bei der Firma Y, wie oben erwähnt, in 10 Tagen[3]) 46 mal mit zusammen 161 Pfund verkauft; in derselben Zeit wurden an die Kunden, deren Einkäufe im Ladenjournal verzeichnet sind, nur 5¾ Pfund Buchweizenmehl in 4 Operationen verkauft. Da somit der Umsatz geringer ist als beim Weizenmehl, so muß der Kaufmann auch einen höheren Aufschlag nehmen, schon weil die Verzinsung des beim Einkauf aufgewandten Kapitals länger getragen werden muß.

Die eben angeführten Ziffern zeigen auch, daß der thatsächliche finanzielle Effekt für den Kaufmann doch nur sehr bescheiden ist. Wendet man die Verkaufspreise der Firma X auf die Zahl und den Umfang des Umsatzes an, wie er eben erwähnt ist, so findet man in 10 Tagen für den Verkauf von Buchweizenmehl eine Bruttoeinnahme von nur 0,97 Mk. im ganzen oder pro Operation von 0,24 Mk.

Da 1886 bei der Firma X der Aufschlag für Buchweizenmehl etwa 25 Prozent betrug, so sind von den 0,97 Mk. etwa 0,24 Mk. als Ueberschuß gegenüber dem Engrospreise anzusehen. In 10 Tagen wäre daher an dem Artikel nur ein Bruttogewinn von 24 Pf. erzielt, aus dem nicht nur die sämmtlichen Unkosten nach ihrem antheiligen Betrag und das Risiko des Kaufmanns zu decken sind, sondern auch noch ein Reingewinn erzielt werden

---

[1]) Siehe Seite 13.
[2]) Im Gegensatz zu dem in absoluter Summe ausgedrückten Reinertrag.
[3]) 1.—5. Jan. und 6.—10. Juli 1886.

muß. Für die Kasse des Kaufmanns fällt daher der dem Prozentsatz nach hohe Aufschlag nicht sehr ins Gewicht.

Auch für den gewöhnlichen Haushalt macht sich dieser Aufschlag nicht sehr fühlbar. Der Artikel steht nicht nur an und für sich sehr niedrig im Preise, sondern wird auch so selten gebraucht, daß die thatsächliche Belastung des Haushaltungsbudget nur geringfügig ist. Deshalb ist auch das Publikum geneigt, dem Kaufmann einen etwas höheren Aufschlag zu zahlen dafür, daß er den nur wenig verlangten Artikel den Konsumenten jederzeit in konsumtionsfähiger Form zur Verfügung hält, letztere also der Pflicht enthebt, selbst unmittelbar für die Deckung des Bedarfs zu sorgen, eine Pflicht, die bei einem seltener gebrauchten Artikel viel schwieriger und umständlicher zu erfüllen ist als bei einem täglich verwandten Gegenstand.

Verfolgt man die Bewegung der Einkaufspreise und Verkaufspreise neben einander, so sieht man zunächst 1880 bei beiden eine beträchtliche Erhöhung, die beim Einkaufspreis noch stärker ist als beim Verkaufspreis. Letzteres überrascht insofern, als dem Kaufmann, wenn anders er wirklich in der Weise verfährt, wie ihm nach der Einleitung vorgeworfen wird, in der 1879 erfolgten Einführung eines Zolles für Buchweizenmehl ein Anlaß zur weiteren Steigerung des Preises geboten war. Der Anlaß ist nicht benutzt worden. Die Steigerung des Detailpreises erfolgt noch nicht einmal in dem gleichen prozentualen Verhältniß wie beim Einkaufspreis, vielmehr wird nur die absolute Erhöhung des Einkaufspreises um 9,42 Mk. pro 100 kg in abgerundeter Form (10 Mk.) auf den Verkaufspreis gelegt. 1881 geht der Einkaufspreis um nahezu 3 Mk., der Verkaufspreis um volle 4 Mk. pro 100 kg zurück. Da die Erhöhung des Einkaufspreises im Jahre 1880 nicht in einer dem Prozentsatz nach gleich großen Erhöhung des Verkaufspreises zum Ausdruck gekommen war, während 1881 der letztere absolut wie relativ stärker herabgesetzt war als der erstere, so wird es erklärlich, daß 1882 der Verkaufspreis die sinkende Bewegung des Einkaufspreises nicht mitmacht. Hierzu lag auch um so weniger Anlaß vor, als seit 1. Juli 1881 eine weitere Zollerhöhung zur Geltung gekommen war. Seit 1883 geht der Einkaufspreis fortwährend zurück. Der Verkaufspreis macht die rückläufige Bewegung nur bis 1885 mit, läßt aber dabei 1884 noch eine Stockung eintreten. 1886 endlich, also in dem Jahr nach einer beträchtlichen Zollerhöhung, geht der Verkaufspreis in die Höhe und gelangt somit wieder auf den Stand von 1879. Der Einkaufspreis dagegen bleibt 1886 noch etwas über dem Niveau von 1879. In der ganzen Zeit ist der Verkaufspreis über dem Preis von 1879 nur einmal (1884) in stärkerem Maße erhaben als der Einkaufspreis. Bis 1883 erhebt sich der letztere weit mehr über 1879 als der Verkaufspreis und sinkt nicht ein einziges Mal unter den Preis von 1879, wie es beim Verkaufspreis von 1885 der Fall ist.

Auch hier ist daher ein genaues Uebereinstimmen in der Bewegung beider Preisreihen nicht zu finden; doch ist in großen Zügen der Gang derselbe und das Publikum ist nicht benachtheiligt.

Wir haben nunmehr zu untersuchen, wie sich die Preisbewegung gestaltet, wenn man längere Perioden ins Auge faßt. Zu dem Zwecke ist

der Detailpreis der Firma Y in Aachen (Anlage II Ziffer 35) in Vergleich zu setzen mit dem Börsen- bezw. Marktpreis für Buchweizen[1]) in Hamburg, Aachen und Neuß. Die Preise der Firma X (Anlage I Ziffer 19) sind der Uebersichtlichkeit wegen hierbei zu wiederholen. Wir erhalten alsdann folgendes Bild: (siehe Tab. auf S. 34 u. 35)

Betrachtet man hier zunächst die Bewegung der Preise für Buchweizen unter einander, so findet man mehrfache Abweichungen bezw. entgegengesetzte Richtungen in der Preisveränderung. So geht 1870, 1881 und 1886 in Neuß der Buchweizenpreis in die Höhe, während er sich in Hamburg senkt. 1872, 1876, 1879 und 1885 ist das Umgekehrte der Fall. Diese Unterschiede hindern indeß nicht, daß die Preise in Neuß und Hamburg, soweit sie verglichen werden konnten, in fünfjährigen Durchschnitten die gleiche Bewegung durchmachen.

Die Einkaufspreise der Firma X. schließen sich bis 1881 den hamburger Preisen an, machen aber 1882 die in Hamburg eintretende Steigerung nicht mit. Von 1883 bis 1885 gehen die Engrospreise für Buchweizen in Neuß und Aachen und für Buchweizenmehl in Aachen stetig herunter. In Hamburg fallen sie bis 1884, um 1885 zu steigen. Die Buchweizenpreise schließen für 1886 mit einer geringen Erhöhung in Neuß und Aachen, während der Einkaufspreis der Firma X für Buchweizenmehl und der hamburger Preis für Buchweizen sinkt. Gegen den Durchschnitt von 1879/80 ist der Durchschnittspreis von 1881 bis 1885 in annähernd gleichem Verhältniß in Hamburg, Neuß und bei der Firma X in Aachen gesunken.

Was nun die Verkaufspreise anlangt, so zeigen dieselben bei der Firma Y in Aachen 1854 eine Senkung, während in Hamburg der Preis steigt. 1855 fällt in Hamburg der Preis, ohne indeß ganz auf das Niveau von 1853 zurückzusinken. Der Verkaufspreis bleibt dagegen auf seinem ermäßigten Stande stehen. Bis 1858 sinken alsdann beide Preisreihen; 1859 geht der Engrospreis noch weiter zurück, der Verkaufspreis aber bleibt wiederum unverändert. Die Einführung des Zollgewichtes am 1. Juli 1858 hat bei dem Verkaufspreise ein Herabgehen nicht verhindert. Die Zollermäßigung von 12 auf 3 Mark, die seit dem 1. Januar 1857 in Kraft getreten war, trifft mit einer ansehnlichen Herabsetzung des Verkaufspreises im Jahre 1857 zusammen, die 1858 noch fortgesetzt wird, alsdann aber, wie erwähnt, in einen Stillstand umschlägt. An diesen schließt sich von 1859 bis 1861 eine Preissteigerung an, der auch in den hamburger Börsenpreisen eine Preiserhöhung zur Seite geht. 1862 fällt in beiden Reihen der Preis, um sich dann bis 1865 in entgegengesetzter Richtung zu bewegen. In Hamburg beginnt nunmehr eine Periode der Preissteigerung, die 1868 ihren Höhepunkt erreicht und der bis 1871 eine rückläufige Bewegung folgt. Der Verkaufspreis setzt dagegen die Bewegung nach oben nach einer Stockung im Jahre 1868 bis 1870 fort, um erst 1871, also im Jahre nach der Aufhebung des Zolles, um ein geringes zurückzugehen. 1872 wird indeß diese Bewegung schon wieder unterbrochen, gleichzeitig mit dem Anfang einer bis 1874 dauernden

[1]) Für Buchweizenmehl liegen mir Engrospreise für längere Perioden nicht vor.

Periode steigender Engrospreise. 1873 zeigt auch der Verkaufspreis der Firma Y eine Erhöhung, sinkt aber in zwei Jahren um 10 Mark für 100 Kilogramm zurück, um alsdann bis 1880 unberührt von den Veränderungen im Engrospreise in Hamburg und Neuß auf 34 Mark stehen zu bleiben. Auch die Einführung eines Zolles von 2 Mark, die seit dem 1. Januar 1880 in Kraft trat, veränderte den Verkaufspreis der Firma Y nicht, während, wie eben erörtert, bei der Firma X eine beträchtliche Steigerung mit diesem Ereigniß zusammentraf. Erst 1881 hebt sich bei der Firma Y der Verkaufspreis, während der Engrospreis nur in Neuß steigt, sonst aber ebenso wie der Verkaufspreis der Firma X fällt. 1882 erhöht sich in Hamburg der Engrospreis für Buchweizen, der Einkaufspreis der Firma X fällt, desgleichen der Verkaufspreis der Firma Y, während der Detailpreis der Firma X unverändert bleibt. 1883 hebt sich der hamburger Preis abermals; der aachener Marktpreis und ebenso der Verkaufspreis dagegen fällt. Bei der Firma Y tritt alsdann eine Preisveränderung nicht mehr ein, während die Firma X den Verkaufspreis 1885 ermäßigte, gleichzeitig mit dem Sinken des Engrospreises, der nur in Hamburg etwas gesteigert wird. 1886 endlich setzt die Firma X den Verkaufspreis wieder herauf; ihr Einkaufspreis war wie der hamburger Börsenpreis in demselben Jahr gesunken, der Buchweizenpreis dagegen in Neuß und Aachen gestiegen.

Hiernach ergiebt sich eine so große Reihe von Abweichungen im einzelnen, daß auch die Durchschnittspreise keinen völligen Ausgleich schaffen können, wenigstens nicht zwischen den Verkaufspreisen der Firma Y in Aachen und den Engrospreisen. Es zeigen sich folgende Differenzen:

Der Durchschnittspreis für 1861 bis 1865 und für 1881 bis 1885 ist bei der Firma Y gegen die vorhergegangene Periode angewachsen, während die durchschnittlichen Engrospreise derselben Perioden gegen die vorhergehenden heruntergegangen sind. Abgesehen von diesen beiden Perioden geht Hebung und Senkung der Durchschnittspreise neben einander her.

Hierbei sinkt anfänglich der Verkaufspreis der Firma Y stärker als der Engrospreis, während er später sich zweimal über das Niveau von 1853/55 erhebt, was bei den Durchschnittsengrospreisen niemals der Fall ist. Für die Periode 1876 bis 1880 ist dagegen der Verkaufspreis der Firma Y wieder tiefer unter den Durchschnitt für 1853/55 gesunken als der hamburger Börsenpreis. In der letzten Periode ist der Abstand fast genau der gleiche: der durchschnittliche Engrospreis für Buchweizen in Hamburg steht 1881/85 um 6,75 Prozent, der Verkaufspreis der Firma Y für Buchweizenmehl um 6,70 Prozent unter dem Niveau von 1853/55. Der schließliche Effekt ist also doch eine gleichmäßige Verminderung im Groß- und Kleinhandel.

Die Verschiedenheiten in den einzelnen Jahren weisen aber auf eine Tendenz zum Festhalten der Detailpreise hin, wie sie bei den bisher betrachteten Artikeln in gleichem Maße nicht zu Tage getreten war. Auch für diese Erscheinung, die keineswegs ins Ungemessene sich vergrößert, mag die Ursache darin liegen, daß das Buchweizenmehl für den Haushalt eine weniger wichtige Rolle spielt als Weizen- und Roggenmehl.

Jahr	Großhandel					
	Buchweizen					
	Hamburg (Anl. III Ziff. 5) für 100 kg			Neuß (nach den Berichten der Handelskammer zu Neuß) für 100 kg		
	Mk.	Verhältn. zu 1853	Verhältn. zu 1879	Mk.	Verhältn. zu 1866	Verhältn. zu 1879
1853	18,48	100,00	—	—	—	—
1854	18,84	101,95	—	—	—	—
1855	18,66	100,97	—	—	—	—
Durchschnitt	18,66	100,00	—	—	—	—
1856	18,60	100,65	—	—	—	—
1857	17,04	92,21	—	—	—	—
1858	15,06	81,49	—	—	—	—
1859	12,72	68,83	—	—	—	—
1860	15,18	82,14	—	—	—	—
Durchschnitt	15,72	84,24	—	—	—	—
1861	15,66	84,74	—	—	—	—
1862	14,82	80,20	—	—	—	—
1863	13,44	72,73	—	—	—	—
1864	13,80	74,70	—	—	—	—
1865	13,92	75,32	—	—	—	—
Durchschnitt	14,33	76,80	—	—	—	—
1866	14,82	80,20	—	13,52	100,00	—
1867	15,72	85,07	—	19,10	141,27	—
1868	18,48	100,00	—	19,96	147,63	—
1869	17,94	97,08	—	18,05	133,50	—
1870	16,56	89,61	—	18,11	133,95	—
Durchschnitt	16,70	89,50	—	17,75	100,00	—
1871	15,98	86,47	—	18,07	133,65	—
1872	16,14	87,34	—	16,41	122,12	—
1873	17,68	95,67	—	19,90	147,19	—
1874	17,76	96,10	—	21,47	158,80	—
1875	17,04	92,21	—	18,38	135,95	—
Durchschnitt	16,92	90,68	—	18,85	106,20	—
1876	19,42	105,09	—	16,95	125,37	—
1877	17,86	96,65	—	16,00	118,34	—
1878	16,18	87,55	—	15,70	116,12	—
1879	17,28	93,51	100,00	15,40	113,91	100,00
1880	18,48	100,00	106,94	17,87	132,18	116,04
Durchschnitt	17,84	95,61	100,00	16,38	92,28	100,00
1881	16,47	89,12	95,31	18,50	136,83	120,13
1882	17,16	92,86	99,31	—	—	—
1883	21,80	117,97	126,16	15,25	112,79	99,03
1884	15,32	82,90	88,66	15,00	110,95	97,40
1885	16,27	88,04	94,16	14,73	108,95	95,65
Durchschnitt	17,40	93,25	97,26	15,87	89,41	95,37
1886	13,78	74,57	79,74	15,37	113,68	99,81

Buchweizen und Buchweizenmehl.

Großhandel				Kleinhandel				
Buchweizen		Buchweizenmehl		Buchweizenmehl				
Aachen (Anl. IV Ziff. 5) für 100 kg		Aachen b. d. Firma X (Anl. I Z. 19) für 100 kg		bei der Firma Y (Anl. II Ziff. 35) für 100 kg			bei der Firma X (Anl. I Ziff. 19) für 100 kg.	
Mk.	Verhältn. zu 1882	Mk.	Verhältn. zu 1879	Mk.	Verhältn. zu 1853	Verhältn. zu 1879	Mk.	Verhältn. zu 1879
—	—	—	—	40,66	100,00	—	—	—
—	—	—	—	38,52	94,74	—	—	—
—	—	—	—	38,52	94,74	—	—	—
—	—	—	—	39,23	100,00	—	—	—
—	—	—	—	36,38	89,47	—	—	—
—	—	—	—	32,10	78,95	—	—	—
—	—	—	—	26,00	63,97	—	—	—
—	—	—	—	26,00	63,97	—	—	—
—	—	—	—	34,00	83,62	—	—	—
—	—	—	—	30,90	78,77	—	—	—
—	—	—	—	36,00	88,54	—	—	—
—	—	—	—	34,00	83,62	—	—	—
—	—	—	—	40,00	98,28	—	—	—
—	—	—	—	36,00	88,54	—	—	—
—	—	—	—	34,00	83,62	—	—	—
—	—	—	—	36,00	91,77	—	—	—
—	—	—	—	36,00	88,54	—	—	—
—	—	—	—	40,00	98,28	—	—	—
—	—	—	—	40,00	98,28	—	—	—
—	—	—	—	41,00	100,84	—	—	—
—	—	—	—	42,00	103,30	—	—	—
—	—	—	—	39,80	101,45	—	—	—
—	—	—	—	40,00	98,28	—	—	—
—	—	—	—	40,00	98,28	—	—	—
—	—	—	—	44,00	108,21	—	—	—
—	—	—	—	43,00	105,76	—	—	—
—	—	—	—	34,00	83,62	—	—	—
—	—	—	—	40,20	102,47	—	—	—
—	—	—	—	34,00	83,62	—	—	—
—	—	—	—	34,00	83,62	—	—	—
—	—	—	—	34,00	83,62	—	—	—
—	—	27,10	100,00	34,00	83,62	100,00	34,00	100,00
—	—	36,52	134,76	34,00	83,62	100,00	44,00	129,41
—	—	31,81	100,00	34,00	86,67	100,00	39,00	100,00
—	—	33,58	123,91	38,00	93,46	111,76	40,00	111,11
28,86	100,00	31,83	117,45	37,00	91,00	108,82	40,00	111,11
22,45	77,79	29,39	108,45	36,00	88,54	105,88	36,00	105,88
17,75	61,50	27,88	102,88	36,00	88,54	105,88	36,00	105,88
15,96	55,30	27,64	101,99	36,00	88,54	105,88	32,00	94,11
21,25	—	30,06	94,50	36,60	93,30	107,65	36,80	94,36
16,10	55,79	27,13	100,11	36,00	88,54	105,88	34,00	100,00

Wer die Detailpreise der Firmen X und Y genau vergleicht, wird nicht verkennen können, daß es sich in beiden um dieselbe Qualität handelt, da die Preise sich wiederholt mit einander decken. Dieser Umstand ist deshalb von Bedeutung, weil er zeigt, daß das Vorgehen der einzelnen Firmen nicht ganz gleichartig ist. Einer Erklärung dieser Thatsache bedarf es für jeden, der das geschäftliche Leben einigermaßen kennt, nicht; dieselbe wurde hier nur erwähnt, um vor der bedingungslosen Verallgemeinerung der gewonnenen Resultate zu warnen. —

Eng verwandt mit dem Buchweizenmehl ist die Buchweizengrütze, für die in den Anlagen I bis IV nur sehr wenig Material enthalten ist. Anlage IV zeigt in Ziffer 26 die Ladenpreise für die Buchweizengrütze nach dem Amtsblatt der kgl. Regierung zu Aachen während der Zeit von 1882 bis 1886. Zum Vergleich bieten sich die bisher betrachteten Preise für Buchweizen und Buchweizenmehl (s. Tabelle auf S. 34 u. 35). Die auf Anlage III unter Ziff. 20 verzeichneten Engrospreise für „Graupen, Grütze und Gries" sind hier nicht heranzuziehen, da sie sich vor 1883 nur auf Graupen beziehen, also in anderem Zusammenhang zu besprechen sind. Um einen Ueberblick über die Preisentwicklung der Buchweizengrütze zu gewinnen, seien den Preisen der Anlage IV Ziff. 26 die Engrospreise des Buchweizens und Buchweizenmehls von 1882 bis 1886 beigefügt. Die Preise des Fruchtmarktes zu Neuß können dabei außer Betracht bleiben, da für das Jahr 1882 die Preisangabe fehlt.

Die Preise der Buchweizengrütze nahmen in Aachen im Laden, also im Kleinhandel, nach den Notirungen im Amtsblatt der kgl. Regierung zu Aachen folgende Entwickelung:

Waare	1882	1883	1884	1885	1886
I. Buchweizengrütze (Anl. IV Ziff. 26), Ladenpreise für 100 kg Mk.	60,00	60,00	57,67	51,00	48,50
Verhältniß zu 1882 . . .	100,00	100,00	96,15	85,00	80,33
II. Buchweizen in Hamburg (Anl. III Ziff. 5) für 100 kg . . Mk.	17,16	21,80	15,32	16,27	13,78
Verhältniß zu 1882 . . .	100,00	127,04	89,28	94,81	80,30
III. Buchweizen in Aachen (Anl. IV Ziff. 5) für 100 kg . . Mk.	28,86	22,45	17,75	15,96	16,10
Verhältniß zu 1882 . . .	100,00	77,79	61,50	55,30	55,79
IV. Buchweizenmehl (Anl. I Ziff. 19), Einkaufspreis der Firma X in Aachen für 100 kg . Mk.	31,83	29,39	27,88	27,64	27,13
Verhältniß zu 1882 . . .	100,00	92,33	87,59	86,84	85,23

Im Jahre 1883 bleibt nach dieser Zusammenstellung der Ladenpreis der Buchweizengrütze unverändert, während der hamburger Großhandelspreis für Buchweizen steigt und der Markt- bezw. Einkaufspreis für Buchweizen und Buchweizenmehl in Aachen sinkt. Der hamburger Preis geht auch 1885 in die Höhe, während die anderen Engrospreise sich vermindern.

Ihnen schließt sich auch der Ladenpreis der Buchweizengrütze an. 1886 setzt sich die rückläufige Bewegung bei diesem sowie bei dem Einkaufspreis der Firma X für Buchweizenmehl fort und auch der hamburger Preis sinkt, während der Buchweizenpreis in Aachen anzieht.

Schlüsse aus diesen wenigen Daten zu ziehen ist nicht unbedenklich und mag daher hier unterbleiben.

Hafermehl und Hafergrütze.

Wie Buchweizenmehl und Buchweizengrütze eine enge innerliche Verwandtschaft aufweisen, so auch Hafermehl und Hafergrütze, von denen der erstere Artikel naturgemäß höher im Preise stehen muß, als der letztere. Es läge nahe, beide unmittelbar neben einander zu vergleichen. Da indeß die Anlagen nicht für die gleiche Zeit Detailpreise aufweisen, so ist es zweckmäßiger, zunächst die Verkaufspreise für Hafermehl in Vergleich zu setzen mit den Engrospreisen für Hafer, um alsdann die Hafergrützenpreise ebenfalls mit den Haferpreisen zu vergleichen.

Für Hafermehl zeigt Anlage II unter Ziff. 37 die Verkaufspreise der Firma Y in Aachen. Der Marktpreis in Aachen nach dem Amtsblatt der kgl. Regierung in Aachen ist für 1876 bis 1886 in Anlage IV Ziff. 4, der hamburger Börsenpreis in Anlage III Ziff. 21 von 1853 an enthalten. Außerdem stehen uns die Preise des Hafers an der kölner Börse von 1861 bis 1870 sowie von 1879 bis 1886 an und auf dem Getreidemarkt in Neuß von 1866 an nach den Berichten der betreffenden Handelskammern zur Verfügung. Die Preise der Anl. IV zerlegen sich seit 1882 wiederum in drei Kategorien (gut, mittel, gering), aus denen für unsere Zwecke der Durchschnitt zu ziehen ist. Da die Detailpreise erst von 1857 an vorhanden sind, so können die hamburger Preise vor 1857 einstweilen außer Betracht bleiben. Wir erhalten alsdann folgendes Bild: (siehe Tab. auf Seite 38 u. 39)

Zunächst müssen wir uns hier mit den Engrospreisen auseinandersetzen.

Die kölner Börsenpreise, soweit sie angegeben sind, weichen nur in drei Jahren von den hamburger Börsenpreisen ab. Letztere gehen 1870 herunter, erstere dagegen in die Höhe. 1884 bleibt der Preis in Hamburg unverändert, während er in Köln noch weiter sinkt; die rückläufige Bewegung hält in Köln auch 1885 noch an; in Hamburg dagegen ist eine kleine Erhöhung wahrnehmbar. Die gleichen Unterschiede sind 1884 und 1885 zwischen den aachener und den hamburger Haferpreisen wahrnehmbar. In Neuß ist nur im Jahre 1884 eine Abweichung von Hamburg, indem der Preis in Neuß etwas sinkt. Im übrigen geht Hebung und Senkung bei allen diesen Preisreihen parallel, auch die Preise selbst kommen sich in Hamburg, Köln und Neuß wiederholt sehr nahe, während die aachener „Marktpreise" durchgängig höher bleiben. Für 1886 liegt in Aachen, Köln und Hamburg ein Preisrückgang, in Neuß eine Preiserhöhung vor.

Hiernach ist die Bewegung im ganzen folgende: Die Engrospreise gehen von 1857 bis 1859 zurück, steigen bis 1860, um dann bis 1863 sich stetig zu vermindern. Bis 1868 folgt eine Periode der Preissteigerung,

Preise für Hafer

Jahr	Engrospreis für			
	Hamburg (Anl. III Ziff. 21)		Köln (Jahresber. d. Handelskammer zu Köln)	
	Mk.	Verhältniß zu 1857	Mk.	Verhältniß zu 1861
1857	15,42	100,00	—	—
1858	14,40	93,39	—	—
1859	14,36	93,14	—	—
1860	15,06	97,67	—	—
Durchschnitt	14,81	100,00	—	—
1861	14,64	94,94	14,88	100,00
1862	13,68	88,72	13,50	90,73
1863	11,64	75,49	11,65	78,29
1864	13,20	85,60	13,20	88,71
1865	15,42	100,00	13,65	91,73
Durchschnitt	13,72	92,64	13,38	100,00
1866	15,72	101,95	15,69	105,44
1867	17,10	110,90	16,92	113,71
1868	18,30	118,68	17,77	119,42
1869	17,52	113,62	17,74	119,22
1870	14,52	94,16	19,77	132,86
Durchschnitt	16,63	112,29	17,58	131,39
1871	15,58	101,04	—	—
1872	15,02	97,46	—	—
1873	16,50	107,00	—	—
1874	18,48	119,85	—	—
1875	17,68	114,66	—	—
Durchschnitt	16,65	112,42	—	—
1876	17,44	113,10	—	—
1877	16,88	109,47	—	—
1878	14,44	93,65	—	—
1879	14,06	91,18	14,25	95,77
1880	14,85	96,30	15,49	104,10
Durchschnitt	15,53	104,86	14,87	111,14
1881	15,75	102,14	16,59	111,49
1882	15,52	100,65	15,55	104,50
1883	13,74	89,11	14,59	98,05
1884	13,74	89,11	14,57	97,92
1885	13,79	89,43	14,27	95,90
Durchschnitt	14,51	97,98	15,11	112,93
1886	13,06	84,69	13,83	92,94

und Hafermehl.

Hafer für 100 kg				Detailpreis für Hafermehl bei der Firma Y in Aachen für 100 kg (Anl. II Ziff. 37)	
Neuß (Jahresber. der Handelsk. zu Neuß)		Aachen (Anl. IV Ziff. 4)			
Mk.	Verhältniß zu 1861	Mk.	Verhältniß zu 1876	Mk.	Verhältniß zu 1857
—	—	—	—	79,18	100,00
—	—	—	—	80,00	101,04
—	—	—	—	84,00	106,09
—	—	—	—	94,00	118,72
—	—	—	—	84,30	100,00
—	—	—	—	94,00	118,72
—	—	—	—	80,00	101,04
—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	72,00	90,93
—	—	—	—	70,00	88,41
—	—	—	—	79,00	93,71
15,03	100,00	—	—	80,00	101,04
16,21	107,85	—	—	80,00	101,04
17,11	113,84	—	—	80,00	101,04
15,99	106,39	—	—	100,00	126,29
15,71	104,52	—	—	100,00	126,29
16,01	100,00	—	—	88,00	104,39
15,74	104,66	—	—	100,00	126,29
12,38	82,37	—	—	100,00	126,29
16,50	109,78	—	—	100,00	126,29
19,43	129,28	—	—	100,00	126,29
18,76	124,82	—	—	100,00	126,29
16,56	103,43	—	—	100,00	118,62
17,68	117,63	19,85	100,00	100,00	126,29
16,75	111,44	19,27	97,08	100,00	126,29
14,32	95,28	16,83	84,79	100,00	126,29
13,64	90,08	15,96	80,40	100,00	126,29
15,06	100,20	16,50	83,12	100,00	126,29
15,49	96,75	17,68	100,00	100,00	118,62
16,25	108,12	17,30	87,15	100,00	126,29
14,75	98,14	15,65	78,84	100,00	126,29
14,43	96,01	15,57	78,44	100,00	126,29
14,23	94,68	15,51	78,14	100,00	126,29
14,47	96,27	15,35	77,33	106,00	133,87
14,83	92,63	15,88	89,82	101,20	120,05
14,52	96,61	15,24	76,78	106,00	133,87

der sich bis 1870 ein Rückgang anschließt, welcher nur in Köln 1870 unterbrochen wird. 1871 ziehen die Preise an, um 1872 wieder nachzulassen und dann bis 1874 fortdauernd zu wachsen. Nunmehr setzt eine rückläufige Bewegung ein, die bis 1879 anhält, dann aber in eine ansteigende Richtung bis 1881 umschlägt. Bis 1883 herrscht eine sinkende Tendenz, die in Hamburg 1884 zum Stillstand kommt, in Neuß dagegen bis 1884, in Köln und Aachen bis 1885 bezw. 1886 fortgesetzt wird. In Neuß und Hamburg tritt 1885 eine Preissteigerung ein, die 1886 wieder in eine Ermäßigung umschlägt.

Die Preissteigerung erscheint 1885 auch bei den Detailpreisen für Hafermehl, die im übrigen nur wenig Uebereinstimmung mit den Engrospreisen für Hafer zeigen. Sie beginnen 1857 vielmehr mit einer Periode der Preissteigerung, die 1860 volle 18,72 Prozent des Preises von 1857 ausmacht. 1861 wird der Preis von 1860 noch festgehalten, um alsdann einer rückläufigen Bewegung bis 1865 zu weichen, die 1862 auch bei den Engrospreisen einsetzt, aber 1863 schon ihr Ende findet. 1866 holt der Detailpreis die inzwischen eingetretene Steigerung der Engrospreise nach, macht aber die weitere Steigerung der letzteren bis 1868 nicht mit. Erst als 1869 die rückläufige Bewegung der letzteren einsetzt, steigt der Detailpreis und hält sich nun bis 1884 ununterbrochen auf derselben Höhe, ganz unabhängig von der wechselnden Bewegung der Haferpreise.

Auch die Durchschnittspreise in fünfjährigen Perioden zeigen bei den Detailpreisen für die 2 letzten Jahrfünfte erhebliche Abweichungen. Bis zur Periode 1871/75 war die Bewegung eine gleichartige. Der Detailpreis war 1861/65 nahezu in gleichem Umfange wie der Engrospreis gefallen, für 1866/70 ebenso wie die letzteren gestiegen, aber in bescheidenerem Maße. Auch die Periode 1871/75 zeigt allenthalben eine Preiserhöhung, wobei jedoch die der Detailpreise ausgiebiger ist als die der Engrospreise. Dagegen bleibt für 1876/80 der Detailpreis unverändert, während die Engrospreise fallen. 1881/85 endlich sind die Detailpreise noch weiter gestiegen, während der durchschnittliche Engrospreis mit Ausnahme von Köln gesunken ist; in Köln ist allerdings ebenfalls eine Erhöhung wahrnehmbar.

Da die Bewegung der letzteren für den hiesigen Platz von Einfluß sein dürfte, so bleibt die Abweichung nur noch für die Periode 1876/80 bestehen; inwieweit das Resultat ein anderes sein würde, wenn die Lücke in den kölner Preisen hätte ausgefüllt werden können, mag dahingestellt bleiben.

Nach allem läßt sich nicht verkennen, daß ein so enges Zusammengehen zwischen Detail- und Engrospreisen, wie es z. B. beim Weizenmehl obwaltet, hier nicht besteht, und daß gegen die Ausgangsperiode eine Preisermäßigung im Detailverkaufe der Firma Y jedenfalls nicht eingetreten ist, trotzdem die Haferpreise selbst einen, wenn auch in den Durchschnittspreisen nur geringen Abfall zeigen.

Verfolgt man die einzelnen Momente, bei denen eine Preisveränderung im Detailverkehr nahe gelegt war, so findet man, daß die Einführung des schwereren Zollpfundes am 1. Juli 1858 in einer Preiserhöhung zum Ausdruck kommt, trotzdem seit 1. Juli 1857 eine beträchtliche Zollermäßigung eingetreten war.

Der Eintritt der Zollfreiheit für Hafermehl am 1. Oktober 1870 äußert sich in den Detailpreisen ebenso wenig, wie die Aufhebung der Mahlsteuer vom 1. Januar 1875 an und die Wiedereinführung des Zolles seit 1. Januar 1880 sowie dessen Erhöhung seit 1881. Dagegen fällt in das Jahr der weiteren Zollerhöhung [1]) (1885) eine Preissteigerung.

Aus diesen allgemeinen Momenten läßt sich also die eigenartige Bewegung der Hafermehlpreise nur unvollkommen erklären. Welche besonderen Umstände den Preis der Firma beeinflußt haben, läßt sich hier nicht ermessen, da jedes Material darüber fehlt.

Daß die Bewegung der Hafermehlpreise sich nicht ganz an die Bewegung der Haferpreise anschließen kann, ergiebt sich schon daraus, daß der Artikel nur wenig Umsatz hat. Bei der Firma Y ist in den 10 Tagen vom 1. Januar bis 5. Januar und vom 6. Juli bis 10. Juli 1886 in den Ladenbüchern nur ein Mal ein Verkauf von Hafermehl im Betrage von 1/2 Pfund notirt; die Bruttoeinnahme in den 10 Tagen stellte sich also auf 26 1/2 Pfennig. Wie oben [2]) erwähnt, ist die Zahl der Buchkunden auf etwa 400, die der gegen Baarzahlung kaufenden Abnehmer ungefähr auf 4 bis 500 zu schätzen. Die angegebene Höhe des Umsatzes bezieht sich auf die Buchkunden, würde sich also noch etwas erhöhen, wenn man die Baarzahlungskunden berücksichtigt. Selbst wenn man annähme, daß die letzteren in doppeltem Verhältniß den Artikel kaufen, eine Annahme, zu der indeß ein Anlaß nicht vorliegt, so erhalten wir:

1 Verkauf zu 1/2 Pfd. = 26 1/2 Pf. für Buchkunden,
4 Verkäufe zu 1/2 Pfd. = 1 Mark 6 Pf. für Baarzahlungskunden.

Es wäre also selbst bei dieser sehr günstigen Annahme in 10 Tagen nur 1 Mark 32 1/2 Pf. brutto eingegangen, wovon alle Unkosten und das ganze Risiko zu decken sind und noch ein Gewinn erübrigt werden muß. Die Summen, die der Kaufmann beim Einkauf des Artikels angelegt hat, um denselben dem Publikum jederzeit darbieten zu können, kommen daher nur sehr langsam in seine Kasse zurück, so daß der Zinsbetrag für dieses Kapital ein hoher sein muß. Dieser Umstand muß naturgemäß in Verbindung mit der längeren Lagerzeit des Artikels eine stärkere Tendenz der Preise zu möglichster Unveränderlichkeit nach sich ziehen.

Denkt man sich andererseits die Vermittelung des Kaufmanns hinweg und das Publikum in die Lage versetzt, seinen Bedarf an dem Artikel selbst direkt von den Produzenten beschaffen zu müssen, so läßt sich billig bezweifeln, ob dasselbe sich besser stehen würde.

Geringe Quantitäten kann auch der Produzent nur zu erhöhten Preisen abgeben; wollte das Publikum zu billigen Preisen einkaufen, so müßten sich eine große Reihe von Familien zusammenthun, um gemeinsam einzukaufen, oder es müßte die einzelne Familie ein so großes Quantum kaufen, daß sie auf lange Zeit genügend versehen ist. Der erstere Weg würde schwerlich beschritten werden, nicht nur, weil jede desfallsige Organisation, wie natürlich, fehlt, sondern auch, weil bei einem selten gebrauchten Artikel kein zwingender Anlaß zu gemeinsamen Einkäufen vorliegt.

---

[1]) Seit 1. Juli 1885 ist der Zoll pro 100 kg von 3 auf 7,50 Mk. erhöht.
[2]) S. 7.

Bei Fleisch u. dgl., also bei Artikeln, bei denen auch eine kleine Preisdifferenz für den Haushalt viel ausmacht und die nicht lange aufbewahrt zu werden pflegen, da sie tagtäglich gebraucht werden, findet sich häufig eine Vereinigung zu gemeinsamen Einkäufen aus billigen Bezugsquellen. Aber bei selten gebrauchten Waaren wird das gleiche Verfahren in der Regel nicht eingeschlagen, und mit Recht. Wozu soll das Publikum sein Geld festlegen für einen Gegenstand, den es nur in wenigen Fällen braucht? Der Zinsverlust würde vermuthlich den Nutzen beim Preise wieder aufheben, wenn nicht überschreiten.

Noch weniger würde der zweite Weg sich empfehlen. Auch hier würde zunächst der Zinsverlust eine große Rolle spielen. Dazu käme noch das große Risiko. Der regelmäßige Haushalt ist gar nicht darauf eingerichtet, beträchtliche Quantitäten Hafermehl aufzubewahren. Er müßte also entweder zu diesem Zwecke Anschaffungen machen oder aber die Gefahr auf sich nehmen, daß das Mehl durch Feuchtigkeit, dumpfe Luft u. dgl. m. an Geschmack verliert oder von Mäusen und anderen Parasiten des Haushalts heimgesucht wird. Setzt man sich aber über alle diese Bedenken hinweg und kauft ein größeres Quantum ein, das wohl für mehrere Jahre zureichen müßte, um Anspruch auf billige Einkaufspreise zu haben, so bleibt man von den Preisverschiebungen gänzlich unberührt, die bis zum vollständigen Verbrauche des Quantums eintreten. Dies kann ein Vortheil sein, kann aber auch ein Nachtheil sein. Jedenfalls würde man dann auch nicht an den Preisverschiebungen des Großhandels völlig theilnehmen.

Eine wesentliche Besserung würde mithin doch nicht erreicht, und das Publikum zieht es daher mit Recht vor, sich bei diesem Artikel den Preisfestsetzungen des Kleinhändlers zu unterwerfen, weil die dadurch entstehende Belastung des Haushaltungsbudgets nur unbedeutend ist.

Wenden wir uns nunmehr dem verwandten Artikel „Hafergrütze“ zu, so bietet uns zunächst Anlage I (Ziff. 15) Gelegenheit, uns über die Vertheuerung zu informiren, die der Artikel bei der Firma X erleidet. Fassen wir das Resultat in gewohnter Weise zusammen, so ergiebt sich Folgendes.

Bei der Firma X in Aachen betrug für 100 Kilogramm Hafergrütze

Jahr	der Einkaufspreis		der Verkaufspreis		die Differenz zwischen Ein- und Verkaufspreis	
	Mk.	Verhältn. zu 1878	Mk.	Verhältn. zu 1878	Mk.	% des Einkaufspreises
1878	38,75	100,00	50,00	100,00	11,25	29,03
1879	37,50	96,77	48,00	96,00	10,50	28,00
1880	38,28	98,79	48,00	96,00	9,72	25,39
1881	37,77	97,47	48,00	96,00	10,23	27,08
1882	36,00	92,90	48,00	96,00	12,00	33,33
1883	35,16	90,71	48,00	96,00	12,84	36,52
1884	34,16	88,15	48,00	96,00	13,84	40,52
1885	35,95	92,77	48,00	96,00	12,05	33,80
1886	35,95	92,77	44,00	88,00	8,05	22,39
Durchschnitt	36,61	—	47,78	—	11,17	30,51

Die Firma X hat mithin auch bei der Hafergrütze in den einzelnen Jahren einen sehr verschiedenen Aufschlag genommen. Die Extreme sind 22,39 Prozent und 40,52 Prozent. Der Aufschlag sinkt von 1878 bis 1880, steigt dann aber ununterbrochen bis 1884, um nunmehr in großen Absätzen zu fallen.

Das Publikum hat von diesem Wechsel nur wenig erfahren. Im Jahre 1879 hat es pro Pfund 1 Pfennig weniger gezahlt als im Jahre vorher, um dann bis 1885 eine Preisveränderung nicht zu genießen. Erst 1886 tritt eine Ermäßigung von 3 Pf. pro Pfund ein; daß die Firma selbst in diesem Jahre nur noch 22,39 Prozent Aufschlag genommen hat, gegen 33,80 bezw. 40,52 Prozent in den Vorjahren, wird kaum von den Konsumenten bemerkt worden sein.

Vergleicht man den Aufschlag bei Hafergrütze mit dem bei Weizenmehl, so erscheint ersterer beträchtlich höher. Auch im Durchschnitt ist der Aufschlag ein größerer, nämlich 30,51 Prozent gegen 16,89 Prozent. Wenn wir uns erinnern, daß der mehrfach erwähnte Konsumverein im „Kohlenländchen" bei Aachen 8 bis 9 Prozent Aufschlag im Durchschnitt zur Deckung seiner Verwaltungsunkosten und seines Risikos nöthig hat, so bleibt doch immer noch ein sehr erheblicher Aufschlag übrig. Derselbe erscheint um so auffälliger, als die Firma den Artikel direkt von Produzenten bezieht, also hier ein Verkauf aus zweiter Hand ohne weitere Zwischenglieder stattfindet. Da die Einkaufspreise „franko Lager Aachen" zu verstehen sind, so kann den Transportkosten kein Antheil an dem hohen Aufschlag zufallen. Der Artikel wird nun allerdings hier nicht allzu häufig gekauft. Bei der Firma Y in Aachen sind in 10 Tagen vom 1. bis 5. Januar und 6. bis 10. Juli 1886 im ganzen 10 Verkäufe mit zusammen 10 Pfund an Buchkunden notirt, während in derselben Zeit 46 Verkaufsoperationen in Weizenmehl im Betrage von 161 Pfund erwähnt sind. In diesen 10 Verkäufen sind die verschiedenen Sorten der Hafergrütze nicht getrennt gehalten. Die in der vorstehenden Tabelle genannte Hafergrütze stellt nun eine billigere Sorte dar, so daß eigentlich der Antheil dieser Sorte aus den erwähnten 10 Operationen auszuscheiden wäre. Dies war leider nicht möglich. Hätte die Firma X in den 10 Tagen ebenfalls nur 10 Pfund an Buchkunden verkauft, so hätte sie bei dem Preise von 1886 im ganzen 2 Mark 20 Pf. Bruttoeinnahme gehabt; der hierin steckende Aufschlag würde alsdann nach den Zahlen der obigen Tabelle für 1886 49 Pf. im ganzen betragen, so daß auf jede Verkaufsoperation noch nicht 5 Pf. entfallen. Legt man die Zahlen für den Durchschnitt von 1878 bis 1886 zu Grunde, so ergäbe sich eine Bruttoeinnahme von 2 Mark 39 Pf. im ganzen und ein Aufschlag von 73 Pf. oder für jede Operation etwas mehr als 7 Pf. Der finanzielle Effekt ist schließlich darnach doch nur gering trotz des hohen Prozentsatzes des Aufschlags.

Daß bei einem nicht häufig gekauften Artikel der Aufschlag wegen der langen Lagerung der Waaren und des damit zusammenhängenden größeren Risikos sowie wegen der Verzinsung des angelegten Kapitals für längere Zeit größer sein muß, ist schon wiederholt erwähnt. Aus welchen Gründen das Publikum es vorziehen muß, den Aufschlag zu zahlen, anstatt auf die

Vermittelung des Kaufmanns zu verzichten, ergiebt sich aus dem eben erst beim Hafermehl Erörterten.

Der Aufschlag mag hoch erscheinen; ob er zu hoch ist, könnte nur der entscheiden, der ganz genau in die Einzelheiten des betreffenden Geschäftes eingeweiht ist.

Dem verhältnißmäßig geringen Umsatz fällt auch die Hauptschuld daran zu, daß der Preis des Artikels im Detailverkauf längere Zeit stehen blieb, während die Einkaufspreise herabgingen. Von 1879 bis 1885 kostet Hafergrütze fortdauernd 48 Pf. das Kilogramm; der Einkaufspreis ist in dieser Zeit bis 1880 gestiegen, alsdann bis 1884 gesunken und darauf von neuem angewachsen, um 1886 stehen zu bleiben. 1879 dagegen ist der Detailpreis nahezu im gleichen Verhältniß gefallen wie der Engrospreis. Da er das Anwachsen des letzteren im Jahre 1880 nicht mitmachte, so lag für ihn auch kein Grund vor, 1881 herunterzugehen, da er immer noch niedriger im Vergleich zu 1878 stand, als der Engrospreis. Erst von 1882 an kehrt sich dieses Verhältniß um. 1886 aber holt der Detailpreis das Versäumte reichlich nach, indem er sich um 12 Prozent niedriger stellt als der Preis von 1878, während beim Einkaufspreis die Differenz nur 7,23 Prozent beträgt. Geht man daher von 1886 aus, so ist schließlich dem Publikum die Preisermäßigung beim Einkauf vom Produzenten noch reichlich zugute gekommen.

Die Zollveränderungen kommen in den Verkaufspreisen der Firma X nicht zum Ausdruck, d. h. sie veranlassen keinerlei Preiserhöhung. Der Vortheil ist also auf Seiten des Publikums.

Zu einer Betrachtung der Entwickelung der Engrospreise neben den Detailpreisen bieten auch die in Anlage II unter Ziffer 24 aufgeführten Verkaufspreise der Firma Y in Aachen Anhalt. Da weitere Engrospreise für Hafergrütze nicht in dem dieser Arbeit zu Grunde liegenden Material vorhanden sind[1]), so müssen wir hier auf die Engrospreise für Hafer zurückgreifen, die bereits bei dem Artikel Hafermehl angeführt sind. Da die Bewegung der Engrospreise in Köln und Neuß von der der Marktpreise in Aachen für Hafer nur ganz vereinzelt abweicht, so werden hier nur die Verhältnißziffern für 1878 bis 1886 heranzuziehen sein, um einen Vergleich mit den vorstehend besprochenen Hafergrützepreisen der Firma X zu ermöglichen. Letztere in die nachfolgende Tabelle von neuem aufzunehmen, ist im Interesse der Uebersichtlichkeit nicht zu umgehen.

Das Bild, das auf diese Weise erhalten wird, ist folgendes:

(siehe Tab. auf S. 46 u. 47)

Die Bewegung der Hafer-Engrospreise ist bereits bei dem Artikel Hafermehl verglichen worden. Hier ist daher nur noch der Einkaufspreis der Firma X für Hafergrütze zu vergleichen mit den Haferpreisen. Die Abweichungen sind folgende: 1881 geht der Preis der Hafergrütze zurück, während die Haferpreise allenthalben steigen. 1884 sinkt der erstere mit den Haferpreisen in Köln, Neuß und Aachen — in Hamburg ist ein Preis-

[1]) Die Rubrik Graupen, Grütze, Gries ꝛc., Anl. III Ziff. 20, umfaßt, wie bereits erwähnt, vor 1883 nur Graupen.

stillstand eingetreten —, um 1885 mit den Preisen in Hamburg und Neuß zu steigen, während in Köln und Aachen der Hafer billiger wird. 1886 ändert sich der Einkaufspreis der Hafergrütze nicht; in Aachen, Köln und Hamburg sinkt dagegen der Haferpreis, in Neuß steigt er. Gegen den Durchschnitt von 1878, bezw. 1879, bis 1880 ist der Durchschnittspreis von 1881 bis 1885 für Hafer in Hamburg, Köln und Neuß höher, in Aachen für Hafer und Hafergrütze niedriger.

Diesen letzteren schließt sich auch der Verkaufspreis für Hafergrütze bei der Firma X hinsichtlich der Durchschnittspreise an, während bei der Firma Y die Durchschnittspreise unverändert sind. Vergleicht man die Detailpreise der Firmen X und Y, so erkennt man sofort, daß es sich hier um zwei verschiedene Sorten handelt, die aber in der Bewegung der Preise insofern zusammenstimmen, als letztere von 1879 bis 1885 durchaus nicht verändert werden, trotz der Verschiebungen in den Engrospreisen und in den Zollverhältnissen. Ein Unterschied tritt nur 1878 und 1886 zu Tage. 1878 war der Preis bei der Firma X höher als in den folgenden Jahren, bei der Firma Y ebenso hoch. 1886 steigt bei letzterer der Verkaufspreis, bei ersterer dagegen tritt eine Ermäßigung ein.

Verfolgt man die Bewegung vor 1878 bei den Verkaufspreisen für Hafergrütze und bei den hamburger Haferpreisen, so fällt sofort auf, daß der Detailpreis der Hafergrütze von 1854 nur noch einmal, im Jahre 1856, nicht überschritten wird, während er in den sämmtlichen übrigen Jahren überholt wird.

In Hamburg erscheint bis 1859 ein stetiger Preisrückgang, der 1860 unterbrochen wird; alsdann verfällt Hafer abermals einer rückläufigen Bewegung bis 1863, der eine Periode der Preissteigerung bis 1868 folgt. Bis 1870 herrscht nunmehr eine weichende Tendenz, der sich nach einer Preiserhöhung im Jahre 1871 ein abermaliger Rückgang bis 1872, ein Anschwellen bis 1874 und ein dritter Rückgang bis 1879 anschließen. Die Verkaufspreise machen bis 1855 dagegen eine ansteigende Bewegung, die sie nach einem Zurücksinken im Jahre 1856 (gleichzeitig mit einem Sinken des Engrospreises) wiederholen und bis 1858 fortsetzen. Sie bewegen sich also in entgegengesetzter Richtung im Vergleich zu den Engrospreisen. Von 1858 bis 1861 bleibt der Verkaufspreis ganz unverändert, sinkt 1862 mit dem Engrospreis, um — entgegengesetzt dem letzteren — sofort die alte Höhe wieder einzunehmen und bis 1869 zu behaupten, unbekümmert um das Auf- und Absteigen der Engrospreise. 1870 befindet sich der Verkaufspreis, der sich erhöht, von neuem im Gegensatz zum sinkenden Engrospreis, schließt sich aber der steigenden Tendenz des letzteren 1871 an. Auch die rückläufige Bewegung der Engrospreise macht der Verkaufspreis mit und setzt sie sogar noch ein Jahr länger fort. Bis 1875 geht Hebung und Senkung bei beiden Preisreihen parallel, um alsdann in eine Periode der Unveränderlichkeit beim Verkaufspreise umzuschlagen.

Die Bewegung der Verkaufspreise der Firma Y schließt sich daher nur in einzelnen Momenten an die der Engrospreise an, da die ersteren eine unverkennbare Tendenz zum Gleichbleiben verrathen.

Faßt man die Durchschnittspreise ins Auge, so ist bis zur Periode

Jahr	Großhandelspreis für 100 kg Hafer					
	Hamburg (Anl. III Ziff. 21)			Köln (Ber. d. Handelsk.)	Neuß (Ber. d. Handelsk.)	Aachen (Anl. IV Ziff. 4)
	Mark	Verhältn. zu 1854	Verhältn. zu 1878	Verhältn. zu 1879	Verhält. zu 1878	Verhältn. zu 1878
1854	18,00	100,00	—	—	—	—
1855	17,28	96,00	—	—	—	—
Durchschnitt	17,64	100,00	—	—	—	—
1856	16,68	92,67	—	—	—	—
1857	15,42	85,67	—	—	—	—
1858	14,40	80,00	—	—	—	—
1859	14,36	79,78	—	—	—	—
1860	15,06	83,67	—	—	—	—
Durchschnitt	15,18	96,05	—	—	—	—
1861	14,64	81,33	—	—	—	—
1862	13,68	76,00	—	—	—	—
1863	11,64	64,67	—	—	—	—
1864	13,20	73,33	—	—	—	—
1865	15,42	85,67	—	—	—	—
Durchschnitt	13,72	77,78	—	—	—	—
1866	15,58	86,55	—	—	—	—
1867	17,10	95,00	—	—	—	—
1868	18,30	101,67	—	—	—	—
1869	17,52	97,33	—	—	—	—
1870	14,52	80,67	—	—	—	—
Durchschnitt	16,63	94,27	—	—	—	—
1871	15,58	86,55	—	—	—	—
1872	15,02	83,44	—	—	—	—
1873	16,50	91,67	—	—	—	—
1874	18,48	102,67	—	—	—	—
1875	17,68	98,23	—	—	—	—
Durchschnitt	16,65	94,39	—	—	—	—
1876	17,44	96,89	—	—	—	—
1877	16,88	93,78	—	—	—	—
1878	14,44	80,22	100,00	—	100,00	100,00
1879	14,06	78,11	97,37	100,00	95,25	95,48
1880	14,85	82,50	102,84	108,70	105,17	98,65
Durchschnitt	15,53	88,04	100,00	100,00	100,00	100,00
1881	15,75	87,50	109,07	116,42	113,48	102,80
1882	15,52	86,22	107,48	109,12	103,00	93,66
1883	13,74	76,33	95,15	102,39	100,77	93,17
1884	13,74	76,33	95,15	102,25	99,37	92,76
1885	13,79	76,61	95,50	100,14	101,05	91,80
Durchschnitt	14,51	82,26	100,42	101,61	103,42	96,65
1886	13,06	84,69	90,44	97,05	101,40	91,15

und Hafergrütze.

Großhandelspreis für 100 kg Hafergrütze (Einkaufspreis d. Firma X Anl. I Ziff. 15)		Kleinhandelspreise für Hafergrütze (100 kg) bei der Firma Y in Aachen (Anl. II Ziff. 24)			Firma X in Aachen (Anl. I Ziff. 15)	
Mark	Verhältn. zu 1878	Mark	Verhältn. zu 1854	Verhältn. zu 1878	Mark	Verhältn. zu 1878
—	—	57,78	100,00	—	—	—
—	—	59,92	103,70	—	—	—
—	—	58,85	100,00	—	—	—
—	—	57,78	100,00	—	—	—
—	—	59,92	103,70	—	—	—
—	—	60,00	103,84	—	—	—
—	—	60,00	103,84	—	—	—
—	—	60,00	103,84	—	—	—
—	—	59,54	101,17	—	—	—
—	—	60,00	103,84	—	—	—
—	—	58,00	100,38	—	—	—
—	—	60,00	103,84	—	—	—
—	—	60,00	103,84	—	—	—
—	—	60,00	103,84	—	—	—
—	—	59,60	101,27	—	—	—
—	—	60,00	103,84	—	—	—
—	—	60,00	103,84	—	—	—
—	—	60,00	103,84	—	—	—
—	—	60,00	103,84	—	—	—
—	—	63,00	109,03	—	—	—
—	—	60,60	102,97	—	—	—
—	—	66,00	114,43	—	—	—
—	—	62,00	107,30	—	—	—
—	—	60,00	103,84	—	—	—
—	—	63,00	109,03	—	—	—
—	—	60,00	103,84	—	—	—
—	—	62,20	105,70	—	—	—
—	—	60,00	103,84	—	—	—
—	—	60,00	103,84	—	—	—
38,75	100,00	60.00	103,84	100,00	50,00	100,00
37,50	96,77	60,00	103,84	100,00	48,00	96,000
38,28	98,79	60,00	103,84	100,00	48,00	96,000
38,18	100,00	60,00	101,95	100,00	48,67	100,00
37,77	97,47	60,00	103,84	100,00	48,00	96,00
36,00	92,90	60,00	103,84	100,00	48,00	96,00
35,16	90,71	60,00	103,84	100,00	48,00	96,00
34,16	88,15	60,00	103,84	100,00	48,00	96,00
35,95	92,77	60,00	103,84	100,00	48,00	96.00
35,81	93,79	60,00	101,95	100,00	48,00	98,62
35,95	92,77	68,00	117,69	113,33	44,00	88,00

1861 bis 1865 die Bewegung bei den Verkaufspreisen eine aufsteigende, bei den Engrospreisen eine absteigende. In den drei nächsten Perioden geht Hebung und Senkung parallel. In der letzten Periode endlich ist der Verkaufspreis der Firma Y unverändert. Also auch hier ist keine völlige Parallelität der Bewegung zu finden.

Die Differenz pro Pfund ist natürlich trotz der hohen Prozentziffern nur gering.

Die einzelnen Anlässe zu Preisveränderungen sind folgendermaßen ersichtlich in den Detailpreisen:

Die Einführung des Zollgewichts vom 1. Juli 1858 veranlaßt trotz der Zollermäßigung von 1857 eine Preiserhöhung.

Die Aufhebung des Zolles 1870 und dessen Wiedereinführung 1879 sowie die Zollerhöhung von 1881 treten in den Verkaufspreisen der Firma Y nicht zu Tage. Erst die Zollerhöhung von 1885 trifft mit einer Erhöhung des Verkaufspreises bei der Firma Y zusammen.

Dagegen fällt die Aufhebung der Mahlsteuer (vom 1. Januar 1875 an) zusammen mit einer Preisermäßigung, die freilich auch durch das Sinken des Engrospreises ohnehin nahe gelegt war.

Im ganzen finden wir auch hier bei den Verkaufspreisen der Firma Y für Hafergrütze eine mehr selbständige Bewegung gegenüber den Engrospreisen, deren eigentliche Ursachen niemand als die betr. Firma selbst, bezw. die früheren Inhaber derselben, aufdecken könnte. Daß die Bewegung nicht mit der bei den Engrospreisen völlig übereinstimmt, wird verständlich aus dem verhältnißmäßig geringen Umsatz des Artikels, worüber oben bereits das Nöthige gesagt ist.

Kartoffelmehl.

In der Anlage II Ziff. 38 sind die Verkaufspreise der Firma Y für Kartoffelmehl von 1853 bis 1886 enthalten; die hamburger Börsenpreise von 1853 bis 1886 finden sich in Anlage III Ziff. 29. Des Vergleiches wegen sind auch die Preise der Kartoffeln in Betracht zu ziehen, wofür uns die preußische Statistik Marktpreise von 1861 bis 1885, die Anlage IV Ziff. 6 Marktpreise von 1876 bis 1886 und endlich die Reichsstatistik Durchschnittspreise von 1882 an liefert.

Die letzteren sind für eine zu kurze Periode vorhanden, als daß ihre Aufnahme in die nachfolgende Tabelle zweckmäßig wäre. Ihre Bewegung ist nicht gleichartig mit derjenigen, die sich nach dem Amtsblatt der königl. Regierung zu Aachen ergiebt, während sie mit den Marktpreisen der preußischen Statistik Hand in Hand gehen, aber immer beträchtlich niedriger sind als diese. Da sie mithin für den Zweck der nachfolgenden Betrachtung keine besondere Bedeutung beanspruchen können, so braucht auf dieselben nicht nicht weiter eingegangen zu werden.

Die übrigen Preise sind in der nachfolgenden Tabelle zusammengefaßt:

Preise für Kartoffeln und Kartoffelmehl.

Jahr	100 kg Kartoffeln				100 kg Kartoffelmehl			
	durchschn. Marktpreise nach der preuß. Statistik		Marktpreise in Aachen (Anl. IV Ziff. 6)		Börsenpreis in Hamburg (Anl. III Ziff. 29)		Verkaufspreis der Firma Y in Aachen (Anl. II Ziff. 38)	
	Mk.	Verhältn. zu 1861	Mk.	Verhältn. zu 1876	Mk.	Verhältn. zu 1853	Mk.	Verhältn. zu 1853
1853	—	—	—	—	39,90	100,00	96,30	100,00
1854	—	—	—	—	45,00	112,78	107,10	111,11
1855	—	—	—	—	57,02	142,86	85,60	88,89
Durchschnitt	—	—	—	—	47,31	100,00	96,30	100,00
1856	—	—	—	—	39,24	98,35	85,60	88,89
1857	—	—	—	—	36,30	90,98	85,60	88,89
1858	—	—	—	—	31,26	78,35	80,00	83,07
1859	—	—	—	—	29,40	73,68	80,00	83,07
1860	—	—	—	—	36,36	91,13	80,00	83,07
Durchschnitt	—	—	—	—	34,51	72,94	82,24	85,40
1861	5,60	100,00	—	—	39,12	98,05	80,00	83,07
1862	4,95	88,39	—	—	33,06	82,86	80,00	83,07
1863	4,10	73,21	—	—	27,66	69,32	80,00	83,07
1864	4,20	75,00	—	—	25,44	63,76	80,00	83,07
1865	4,05	72,32	—	—	24,78	62,11	80,00	83,07
Durchschnitt	4,58	100,00	—	—	30,01	63,43	80,00	83,07
1866	4,10	73,21	—	—	28,92	72,48	80,00	83,07
1867	5,90	105,36	—	—	36,84	91,83	80,00	83,07
1868	5,25	91,96	—	—	39,18	98,20	80,00	83,07
1869	4,35	77,68	—	—	28,74	72,03	80,00	83,07
1870	5,20	92,86	—	—	27,90	69,92	80,00	83,07
Durchschnitt	5,96	130,13	—	—	32,32	68,32	80,00	83,07
1871	6,10	108,93	—	—	34,10	85,46	80,00	83,07
1872	5,90	105,36	—	—	37,50	93,98	80,00	83,07
1873	6,00	107,14	—	—	34,20	85,71	80,00	83,07
1874	6,70	119,64	—	—	29,22	73,24	66,00	68,54
1875	5,50	98,21	—	—	26,78	67,12	66,00	68,54
Durchschnitt	6,04	131,88	—	—	32,36	68,40	74,40	77,26
1876	5,65	100,89	8,69	100,00	27,74	69,52	66,00	68,54
1877	6,35	113,39	10,42	119,91	31,94	80,05	66,00	68,54
1878	5,65	100,89	9,04	104,03	31,60	79,20	66,00	68,54
1879	6,15	109,82	10,90	125,43	31,42	78,75	66,00	68,54
1880	6,50	116,07	10,71	123,25	32,40	81,20	60,00	62,35
Durchschnitt	6,06	132,31	9,95	100,00	31,02	65,57	64,80	57,29
1881	5,70	101,79	9,96	114,61	28,32	70,98	50,00	51,92
1882	4,95	88,39	8,87	102,07	25,44	63,76	47,00	48,81
1883	6,15	109,82	8,27	95,17	26,74	67,02	42,00	43,61
1884	4,90	87,50	6,33	71,84	23,40	58,65	40,00	41,54
1885	4,60	82,14	6,52	75,03	20,37	51,05	40,00	41,54
Durchschnitt	5,26	114,85	7,99	80,30	24,85	52,53	43,80	45,48
1886	—	—	5,60	64,44	18,53	46,47	40,00	41,54

Hierbei fällt zunächst auf, daß die aachener Marktpreise für Kartoffeln nach dem Amtsblatt der kgl. Regierung in Aachen nicht nur beträchtlich höher sind als die durchschnittlichen Marktpreise für das Königreich Preußen nach der preußischen Statistik, sondern auch in den Jahren 1880, 1883 und 1885 eine andere Bewegung zeigen als diese. Der erstere Umstand mag hier auf seine Ursachen nicht weiter untersucht werden, da es vornehmlich auf die Bewegung der Preise ankommt. Die bezüglich der letzteren hervortretenden Abweichungen beruhen auf den lokalen Besonderheiten Aachens, die selbstredend nicht mehr in die Erscheinung treten können, wenn — wie es bei den Preisen der preußischen Statistik der Fall — der Durchschnitt aus den Marktpreisen einer großen Zahl von Plätzen berechnet wird. Für die Zeit, in der die aachener Marktpreise für Kartoffeln neben denen der preußischen Statistik einhergehen, schließt sich offenkundig die Bewegung des Preises für Kartoffelmehl auf der hamburger Börse den letzteren an, da nur im Jahre 1879 eine entgegengesetzte Richtung zu Tage tritt. Ein Blick auf die Zahlen zeigt sofort, daß die sinkende Tendenz beim Kartoffelmehl entschieden stärker ist als bei den Kartoffeln. Das gleiche gilt auch für die vorhergehende Zeit. Denn die Abweichungen, die gegenüber der Bewegung der Kartoffelpreise hervortreten, bestehen 1864, 1870, 1873 und 1874 darin, daß der Preis für Kartoffelmehl zurückgeht, während der für Kartoffeln anzieht. Nur einmal, im Jahre 1872, ist das Umgekehrte der Fall.

Es liegt nahe, daß der Verkaufspreis für Kartoffelmehl größere Verwandtschaft mit den Engrospreisen für Kartoffelmehl als mit den durchschnittlichen Marktpreisen für Kartoffeln zeigt. Da überdies die Abweichungen der Verkaufspreise von letzteren nach dem Vorstehenden leicht ersichtlich werden, so genügt es, den Verkaufspreis der Firma Y zu Aachen mit dem hamburger Börsenpreis für Kartoffelmehl zu vergleichen.

Im Jahre 1854 heben sich der Verkaufspreis sowie der hamburger Börsenpreis für Kartoffelmehl in annähernd gleichem Verhältniß. Aber während der Verkaufspreis schon im nächsten Jahre beträchtlich sinkt und sich seitdem nicht wieder zu einer Bewegung nach oben erhebt, sondern sich stets weiter unter den Preis von 1853 senkt, setzt der Engrospreis in Hamburg die Steigerung noch 1855 so weit fort, daß er etwa 43 Prozent höher steht als 1853. Der Detailpreis bleibt nun von 1855 bis 1857 gleichmäßig etwa 11 Prozent unter dem Preise von 1853; der hamburger Börsenpreis nähert sich diesem Stande erst 1857, um in den beiden nächsten Jahren noch weiter zu fallen. Der Verkaufspreis sinkt 1858 ebenfalls, so daß er etwa 17 Prozent niedriger steht als 1853, bleibt aber nunmehr bis 1873 unverändert. Inzwischen geht der hamburger Börsenpreis auf und nieder. Er senkt sich einige Male bis etwa 38 Prozent unter den Preis des Ausgangsjahres, hebt sich aber in anderen Jahren so weit, daß er dem Stande von 1853 sehr nahe kommt. 1874 ist der Engrospreis in Hamburg noch in einer rückgängigen Bewegung begriffen, die 1872 begonnen und erst 1875 beendigt wird. Der Detailpreis geht 1874 ebenfalls, wiederum sehr beträchtlich, herunter und entfernt sich somit nahezu um 32 Prozent von dem Preis von 1853, um nunmehr bis 1879 unverändert zu bleiben; in

dieser Zeit ist der Engrospreis bis 1877 gestiegen und bis 1879 gesunken. 1880 erhöht er sich von neuem und verfällt dann bis 1882 in eine rückläufige Bewegung. Die letztere macht auch der Detailpreis mit, beginnt sie aber bereits 1880, in welchem Jahre er sich bis auf etwa 38 Prozent unter den Preis von 1853 senkt, während, wie erwähnt, der Engrospreis steigt. Wie hier, so trifft auch 1883 ein Fallen des Verkaufspreises mit einer Preiserhöhung in Hamburg zusammen. 1884 gelangt die rückläufige Bewegung des Verkaufspreises zum Stillstand. Die Differenz beträgt gegen 1853 nicht weniger als 58,46 Prozent. Der Engrospreis befindet sich nach 1883 in rückläufiger Bewegung, ist aber 1886 erst um 53,53 Prozent von dem Stande von 1853 entfernt, ein Abstand, den die Detailpreise bereits 1882 nahezu erreicht hatten.

Hiernach ist die Bewegung der Detailpreise seit 1854 eine fortwährend rückgängige, die allerdings bis 1879 nur absatzweise vor sich geht, während der Engrospreis sich bald über bald unter den Detailpreis stellt, hinsichtlich seines Verhältnisses zu dem Preise des Ausgangsjahres. Der Rückgang ist bei den Verkaufspreisen nach dem vorher Erörterten erheblich stärker als bei den Engrospreisen, so daß das Publikum keinen Grund zur Klage hat.

Vergleicht man die Durchschnittspreise fünfjähriger Perioden mit dem Durchschnitt der ersten drei Jahre, so herrscht bis zur Periode 1861—65 sowohl bei den Detailpreisen als auch bei den Engrospreisen eine rückgängige Bewegung, die bei den Engrospreisen indeß ausgeprägter ist. In den beiden nächsten Perioden hebt sich der hamburger Börsenpreis, während in der ersten derselben der Verkaufspreis stehen bleibt, um 1871 bis 1875 zu sinken und alsdann in jeder Periode weiter zu fallen, und zwar jetzt in größerem Umfange, als der in den beiden letzten Perioden ebenfalls sinkende Engrospreis. Auch hiernach wird dem Publikum der Antheil an dem Preisfall im Großhandel schließlich sehr reichlich von dem Kleinhandel gewährt.

Betrachten wir die Anlässe zur Preisveränderung, so fällt zunächst ins Auge, daß die Einführung des Zollgewichts vom 1. Juni 1858 eine Preiserhöhung nicht zur Folge hatte. Vielmehr ist der Preis für das alte wie für das neue Pfund seit 1855 bis 1873 ununterbrochen 40 Pf. Die Umrechnung allein ist die Ursache, daß in der Tabelle auf S. 49 der Preis von 1855 bis 1857 höher ist als nachher.

Diese Thatsache ist um so beachtenswerther, als der Zoll für Kartoffelmehl, welches mit Stärke bezw. Kraftmehl im Zolltarif rangirt, gleichmäßig auf 12 Mk. pro 100 kg stehen blieb. Seit 1. Oktober 1873 ist nun der Zoll um 9 Mk. pro 100 kg geringer. Bald darauf trat auch die Mahlsteuer für Kartoffelmehl außer Kraft, da laut Gesetz vom 30. Januar 1874 seit 1. Februar 1874 von Stärke (Kraftmehl) Mahlsteuer nicht erhoben werden durfte. Da nach der Kabinettsorder vom 14. März 1840 Kartoffelmehl derselben Mahlsteuer wie Weizenmehl unterlag, so stellt sich die in Fortfall gekommene Mahlsteuer, soweit sie für den Staat erhoben wurde, auf 4 Mk. 27 Pf. pro 100 kg.

An Zöllen und Mahlsteuer (ohne eventuelle Gemeindezuschläge) wurden deshalb 1874 im ganzen 13 Mk. 27 Pf. pro 100 kg gespart. Der

Verkaufspreis stellt sich 1874 genau um 14 Mk. pro 100 kg niedriger als 1873 und in den früheren Jahren. Daß beides ohne jede innere Beziehung zu einander sei, läßt sich kaum annehmen.

Seit 1. Januar 1877 ist der Artikel zollfrei; doch traf die Zollersparniß von 3 Mk. mit einer Erhöhung des Engrospreises von 4 Mk. 50 Pf. pro 100 kg zusammen, so daß es nicht auffällig ist, daß der Verkaufspreis sich nicht ermäßigt. Der Einführung eines Zolles von 6 Mk. (1879) und dessen späterer Erhöhung auf 9 Mk. (1885) steht keine Erhöhung der Verkaufspreise gegenüber, so daß nach allem das Verhalten der Firma allen billigen Anforderungen hinsichtlich der Preisbewegung nicht nur vollkommen entspricht, sondern noch über das hinausgeht, was nach Lage der Dinge erwartet werden durfte.

Ob ein gleiches sich bezüglich des Aufschlages ergeben würde, läßt sich nach dem vorhandenen Material nicht ermessen, da die Einkaufspreise der Firma nicht bekannt sind, die hier allein zur Grundlage von sicheren Schlüssen genommen werden könnten. Daß in der Periode 1881 bis 1885 der Unterschied zwischen den Hamburger Engrospreisen und den Verkaufspreisen absolut wie relativ geringer ist als 1853 bis 1855, zeigt ein Blick auf die Tabelle (S. 49). Weiteres läßt sich ohne zuverlässiges Material über die Einkaufspreise der Firma Y nicht feststellen, wenn man sich nicht ganz ins Ungewisse verlieren will.

Griesmehl und Maismehl.

Die gangbarsten Sorten Gries sind Weizengries und Maisgries. Letzterer wird in den Mais bauenden Ländern in großem Maßstabe erzeugt und exportirt.

Da nun in der Anlage II italienisches Griesmehl genannt wird und da andererseits ein vergleichbarer Engrospreis für den hiermit verwandten Artikel Maismehl bezw. für Mais nicht vorhanden ist, so erscheint es gerechtfertigt, die Besprechung des Maismehls mit der des Griesmehls zu vereinigen.

Das Material der Anlagen ist folgendes: Anlage I Ziffer 14 enthält die Einkaufs- und Verkaufspreise für Griesmehl (II. Sorte) bei der Firma X in Aachen seit 1878. In Anlage II finden sich die Verkaufspreise der Firma Y in Aachen für feines Griesmehl seit 1867 (Ziffer 22) und für ital. Griesmehl seit 1875 (Ziffer 23). In derselben Anlage sind in Ziffer 39 die Verkaufspreise der Firma Y in Aachen für Maismehl (Maizena) seit 1870 enthalten.

Außer den Einkaufspreisen der Firma X sind besondere Engrospreise für keinen der genannten Artikel vorhanden, da die Ziffer 20 der Anlage III („Graupen, Grütze, Gries") vor 1883 nur Graupen umfaßt. Einen gewissen Ersatz bieten die Weizenmehlpreise, wie sie auf S. 18 und 19 angeführt sind, wegen der inneren Verwandtschaft mit der einen Hauptsorte des Griesmehls.

Zuerst ist hier wieder das Material der Anlage I Ziffer 14 zu be-

trachten, da dasselbe am besten vergleichbar ist. Darnach betrug bei der Firma X in Aachen für Griesmehl (II. Sorte)

Jahr	der Einkaufspreis pro 100 kg		der Verkaufspreis pro 100 kg		die Differenz zwischen Ein- und Verkaufspreis	
	Mk.	Verhältn. zu 1878	Mk.	Verhältn. zu 1878	Mk.	% des Einkaufspreises
1878	38,90	100,00	50,00	100,00	11,10	28,53
1879	36,20	93,06	50,00	100,00	13,80	38,12
1880	39,17	100,69	50,00	100,00	10,83	27,65
1881	35,57	91,44	48,00	96,00	12,43	34,95
1882	33,47	86,04	48,00	96,00	14,53	43,41
1883	32,60	83,80	42,00	84,00	9,40	28,83
1884	33,40	85,86	42,00	84,00	8,60	25,75
1885	30,70	78,92	38,00	76,00	7,30	23,78
1886	29,19	75,04	36,00	72,00	6,81	23,33
Durchschnitt	34,36	—	44,89	—	10,53	30,65

Der Aufschlag, mit dem die Firma X zu Aachen das Griesmehl verkaufte, stellt sich hiernach in den einzelnen Jahren sehr verschieden. Die absolute Höhe desselben bewegt sich zwischen den Extremen 6,81 und 14,53 Mk. Die prozentuale Höhe schwankt zwischen 23,33 und 43,41 Prozent. Da hier die Bewegung der absoluten Zahlen mit derjenigen der Prozentziffern Hand in Hand geht, so genügt es, wenn die letzteren hier kurz erörtert werden. Dieselben zeigen 1879 eine beträchtliche Erhöhung, um 1880 erheblich zurückzusinken. Bis 1882 wachsen die Prozentziffern von neuem sehr beträchtlich an. Von hier, als dem Kulminationspunkt, an sinkt der Prozentsatz des Aufschlages stetig zurück. Im Durchschnitt der 9 Jahre 1878—1886 ist der Aufschlag 10,53 Mk. oder 30,65 Prozent; die letzten drei Jahre bleiben daher nicht unbeträchtlich unter dem Durchschnitt, der freilich durch die Aufschlagsziffern für 1879, 1881 und 1882 in die Höhe getrieben wird.

Auch hier wird dem Publikum von den großen Veränderungen, die der Aufschlag erlitt, wenig ins Bewußtsein getreten sein. Die Jahre 1878—1880 waren für den Geschäftsmann von sehr verschiedener Bedeutung hinsichtlich des Aufschlags auf den Engrospreis. Das Publikum zahlte nach wie vor 25 Pf. pro Pfund.

1881 giebt das Publikum nur 1 Pf. pro Pfund weniger und behält diesen Preissatz auch für 1882. Der Aufschlag dagegen wächst von 27,65 Prozent im Jahre 1880 auf 34,95 Prozent im Jahre 1881 und auf 43,41 Prozent im Jahre 1882. Der große Rückschritt des Aufschlags auf 28,83 Prozent im Jahre 1883 äußert sich für das Publikum in einer Preisermäßigung von 3 Pf. pro Pfund. 1885 tritt dann eine weitere Ermäßigung um 2 Pf., 1886 um 1 Pf. pro Pfund ein. Im ganzen hat

das Publikum 1886 sechs Pf. pro Pfund weniger zu zahlen als 1882; für den Kaufmann dagegen ist der Aufschlag um etwa 20 Prozent des jeweiligen Einkaufspreises gesunken.

Der schon mehrfach zitirte Konsumverein im „Kohlenländchen“ bei Aachen muß etwa 8—9 Prozent Aufschlag durchschnittlich nehmen, um seine Verwaltungs-Unkosten und sein Risiko zu decken. Zieht man diesen Satz von den Prozentzahlen der Tabelle auf S. 53 ab, so bleibt immerhin noch soviel Aufschlag übrig, daß er in den meisten Jahren recht hoch erscheint. Ob er thatsächlich die angemessenen Grenzen überschreitet, kann ohne genaue Kenntniß der Gründe, aus denen heraus die Preisfestsetzungen der Firma zu erklären sind, nicht entschieden werden.

Daß der finanzielle Effekt für die Firma nur gering ist, trotz der anscheinend hohen Aufschlagziffern, läßt sich indessen wohl annehmen. Das mittlere Griesmehl, welches hier in Rede steht, scheint seltener gekauft zu werden, als die feinen Sorten des Artikels; dies läßt sich um so eher annehmen, als die Preisdifferenz zwischen feinem und mittlerem Griesmehl nur gering ist. Bei der Firma Y in Aachen sind in den Verkaufsjournalen für die 10 Tage vom 1.—5. Januar und 6.—10. Juli 1886 nur 3 Verkäufe von mittl. Griesmehl in Gesammtbetrage von 4 Pfund notirt, während an feinem und ital. Griesmehl in derselben Zeit 80½ Pfund in 37 Verkaufsoperationen umgesetzt wurden. Der Effekt für die Kasse des Kaufmanns ist mithin thatsächlich nur unbedeutend und die längere Lagerzeit, die Verzinsung des ausgelegten und nur langsam zurückfließenden Kapitals, kurz alle die Umstände, die bei langsamem Umsatz in Rechnung zu ziehen sind, bedingen einen höheren Aufschlag auf den Einkaufspreis. Das Publikum andererseits gab 1886 nur 3,4 Pf. pro Pfund mehr, als der Kaufmann beim Einkauf gezahlt hatte. Im Durchschnitt der 9 Jahre 1878—1886, der, wie erwähnt, durch einige auffallend hohe Ziffern hoch gehalten wird, ist doch der Aufschlag pro Pfund nur etwa 5,26 Pf. Ob damit die große Bequemlichkeit und die sehr erheblichen Vortheile zu theuer bezahlt sind, die dem Publikum durch die fortwährend gebotene Möglichkeit, den Bedarf beim Kaufmann sofort decken zu können, erwachsen, darf immerhin bezweifelt werden nach dem, was in dieser Arbeit bei ähnlichen Anlässen bereits erörtert ist.

Fassen wir jetzt die andere Seite der Frage ins Auge, nämlich die Bewegung der Verkaufs- und Einkaufspreise neben einander, so ergiebt sich zunächst, daß der Detailpreis im Jahre 1879 nicht mit dem Engrospreis sinkt, aber 1880 auch nicht mit ihm steigt; 1881 gehen beide zurück. Der Engrospreis setzt die rückläufige Bewegung noch bis 1883 fort, um 1884 wieder etwas anzuziehen. Der Detailpreis unterbricht die sinkende Bewegung 1882, fällt 1883 beträchtlich, geht aber wiederum 1884 nicht mit dem Einkaufspreis in die Höhe. 1885 und 1886 sinken Einkaufs- und Verkaufspreis, bei letzterem ist der Abstand gegen 1878 größer als beim Einkaufspreis. Mit Unterbrechungen trägt also der Detailpreis der rückläufigen Bewegung der Engrospreise vollkommen Rechnung, so daß hier ein Grund zur Beschwerde nicht vorliegt.

Zu einem Vergleich der Bewegung der Detail- und Engrospreise

bietet, wie bereits erwähnt, Anlage II noch einiges Material, und zwar für „feines" Griesmehl vom Jahre 1867 an, für ital. Griesmehl vom Jahre 1875 an, für Maismehl, das aus den bereits erörterten Gründen hier mit besprochen werden soll, von 1870 an.

Als Engrospreise sind auf der nachstehenden Tabelle in Ermangelung geeigneteren Materials die Hamburger Börsenpreise für Weizenmehl (Anlage III Ziffer 31) den genannten Detailpreisen gegenüber gestellt worden. Da die absolute Höhe der Hamburger Preise aus der Tabelle auf S. 18 und 19 ersichtlich ist, so sind hier nur die Verhältnißziffern angeführt worden. Die Preise der Firma X für Griesmehl seit 1878 sind dagegen vollständig wiederholt worden, da das Verständniß hierdurch wesentlich erleichtert wird.

Auf diese Weise erhalten wir folgendes Bild:

(siehe Tab. auf S. 56)

Vergleicht man auf dieser Tabelle die Einkaufspreise für Griesmehl bei der Firma X in Aachen mit den Hamburger Börsenpreisen für Weizenmehl, so findet man in der Bewegung von Jahr zu Jahr zwar mehrere Abweichungen (1879, 1881, 1884), aber doch im allgemeinen die gleiche Richtung der Bewegung. Letzteres äußert sich namentlich in den Durchschnittspreisen, die für 1881—1885 gegen 1878—1880 in Hamburg und Aachen nahezu in gleichem Maße zurückgegangen sind. Dieser Umstand ist insofern wichtig, als dadurch die Möglichkeit, zwischen Weizenmehl- und Griesmehlpreisen einen Vergleich zu ziehen, in das rechte Licht gestellt wird. Wir werden hiernach zwar nicht erwarten dürfen, daß die Detailpreise für Griesmehl in Aachen genau Hand in Hand gehen mit den Weizenmehlpreisen an der Hamburger Börse, aber wir können voraussetzen, daß im großen und ganzen eine gleichartige Bewegung herrscht.

Ehe dieser Vergleich gezogen werden kann, müssen auch die Detailpreise mit einander kurz verglichen werden. Daß die Preise sich in ihrer absoluten Höhe nicht decken, erklärt sich ohne weiteres durch die Sortenverschiedenheit. Der gleiche Grund ist auch dafür anzuführen, daß die verschiedenen Preiskolonnen in den Einzelheiten der Bewegung mancherlei Abweichungen zeigen. Dagegen ist die Bewegung der Durchschnittspreise die gleiche.

Setzt man zum Beispiel den Durchschnittspreis von 1871—1875 = 100, so ergeben sich folgende Verhältnißziffern

	Griesmehl fein b. d. Firma Y	Maismehl b. d. Firma Y
1871/75	100,00	100,00
1876/80	79,63	99,62
1881/85	77,02	67,42.

Setzt man den Preis von 1876—1880 = 100, so ist die Verhältnißziffer für die Periode 1881—1885

für Griesmehl	fein bei der Firma Y	96,72
„ „	ital. „ „ „ „	89,23
„ Maismehl	„ „ „ „	67,68.

Engros- und Detailpreise von Weizenmehl, Griesmehl rc.

Jahr	Engrospreis für 100 kg						Detailpreis für 100 kg							
	Weizenmehl in Hamburg (Anl. III Ziff. 31)				Griesmehl, II. Sorte, bei der Firma X in Aachen (Anl. I Ziff. 14)		Griesmehl, fein, bei der Firma Y in Aachen (Anl. II Ziff. 22)		Griesmehl, ital., bei der Firma Y in Aachen (Anl. II Ziff. 23)		Maismehl bei der Firma Y in Aachen (Anl. II Ziff. 39)		Griesmehl, II. Sorte, bei der Firma X in Aachen (Anl. I Ziff. 14)	
	Verhältn. zu 1867	Verhältn. zu 1870	Verhältn. zu 1875	Verhältn. zu 1878	Mk.	Verhältn. zu 1878	Mk.	Verhältn. zu 1867	Mk.	Verhältn. zu 1875	Mk.	Verhältn. zu 1870	Mk.	Verhältn. zu 1878
1867	100,00	—	—	—	—	—	80,00	100,00	—	—	—	—	—	—
1868	94,68	—	—	—	—	—	78,00	97,50	—	—	—	—	—	—
1869	85,94	—	—	—	—	—	68,00	85,00	—	—	—	—	—	—
1870	85,08	100,00	—	—	—	—	70,00	87,50	—	—	150,00	100,00	—	—
Durchschnitt	100,00	—	—	—	—	—	74,00	100,00	—	—	—	—	—	—
1871	91,20	107,19	—	—	—	—	76,00	95,00	—	—	150,00	100,00	—	—
1872	98,40	115,66	—	—	—	—	80,00	100,00	—	—	165,00	110,00	—	—
1873	104,35	122,71	—	—	—	—	84,00	105,00	—	—	180,00	120,00	—	—
1874	98,80	116,13	—	—	—	—	83,00	103,75	—	—	150,00	100,00	—	—
1875	81,13	95,36	100,00	—	—	—	60,00	75,00	80,00	100,00	150,00	100,00	—	—
Durchschnitt	103,69	100,00	—	—	—	—	76,60	103,51	—	—	159,00	100,00	—	—
1876	84,67	99,53	104,37	—	—	—	60,00	75,00	78,00	97,50	150,00	100,00	—	—
1877	90,17	105,98	111,13	—	—	—	60,00	75,00	72,00	90,00	150,00	100,00	—	—
1878	89,59	105,31	110,43	100,00	38,90	100,00	60,00	75,00	80,00	100,00	144,00	96,00	50,00	100,00
1879	89,94	105,71	110,85	100,38	36,20	93,06	61,00	76,25	80,00	100,00	128,00	85,33	50,00	100,00
1880	90,54	106,42	111,59	101,05	39,17	100,69	64,00	80,00	80,00	100,00	120,00	80,00	50,00	100,00
Durchschnitt	97,34	93,88	100,00	100,00	38,09	100,00	61,00	82,43	78,00	100,00	158,40	99,62	50,00	100,00
1881	95,25	111,96	117,41	106,32	35,57	91,44	64,00	80,00	80,00	100,00	120,00	80,00	48,00	96,00
1882	91,57	107,63	112,86	102,20	33,47	86,04	64,00	80,00	80,00	100,00	116,00	77,33	48,00	96,00
1883	82,53	97,01	101,73	92,12	32,60	83,80	60,00	75,00	72,00	90,00	100,00	66,67	42,00	84,00
1884	70,04	82,33	86,33	78,17	33,40	85,86	55,00	68,75	64,00	80,00	100,00	66,67	42,00	84,00
1885	64,81	76,18	79,88	72,33	30,70	78,92	52,00	65,00	52,00	65,00	100,00	66,67	38,00	76,00
Durchschnitt	88,43	85,28	90,84	89,81	33,15	87,03	59,00	79,73	69,60	89,23	107,20	67,42	43,60	87,20
1886	60,32	70,90	74,34	67,33	29,19	75,04	52,00	65,00	52,00	65,00	100,00	66,67	36,00	72,00

Gegen den Preis von 1878—1880 endlich weisen die Preise für 1881—1885 folgende Verhältnißziffern auf:

Griesmehl fein bei der Firma Y	95,67
„ ital. „ „ „ „	87,00
„ II. Sorte bei der Firma X	87,20
Maismehl bei der Firma Y	82,49.

Selbstverständlich ist der Rückgang, der nach den angeführten Zahlen allenthalben stattgefunden hat, nicht überall von gleichem Umfang. Nach den zuletzt erwähnten Ziffern ist er bei Griesmehl „ital." und „II. Sorte" nahezu gleich, während er bei Griesmehl „fein" geringeren, bei Maismehl aber größeren Umfang erreicht.

Die eben angestellte Betrachtung stützt den auf S. 55 gezogenen Schluß, daß nur in den größeren Perioden ein Zusammengehen der Preise für die verschiedenen in der Tabelle vereinigten Waaren zu erwarten ist.

Ein Blick auf die Zahlenreihe giebt den thatsächlichen Beleg dafür. In den Einzelheiten bestehen sehr viele Abweichungen; nur der feine Gries bei der Firma Y zeigt bemerkenswerthe Berührungspunkte mit dem Weizenmehl. Die Durchschnittspreise verfolgen dagegen vollkommen die gleiche Richtung und sind 1881—1885 bei den Detailpreisen allenthalben stärker gegenüber der Ausgangsperiode gesunken als bei den Börsenpreisen. Die Erscheinung ist so offenkundig, daß es unnöthig ist, dieselbe näher zu erörtern.

Nach allem gelangt man zu dem Resultat, daß die Bewegung der Weizenmehlpreise im Großhandel, wenn anders sie überhaupt mit den Griesmehlpreisen in einigem Zusammenhang steht, im allgemeinen in den Detailpreisen für Griesmehl zum Ausdruck kommt. Nimmt man dazu das auf S. 53 u. 54 an der Hand der Preise der Firma X Ausgeführte, so ist bezüglich der Bewegung der Detailpreise der in Rede stehenden Firmen für Gries- (und Mais-)Mehl ein Grund zur Unzufriedenheit nicht vorhanden.

Ein Blick auf die Veränderungen in Bezug auf Mahlsteuer und Zölle kann das Urtheil nur befestigen. Zwar findet der Eintritt der Zollfreiheit am 1. Oktober 1870 keine Analogie in den Griesmehlpreisen, vermuthlich wegen gleichzeitiger Erhöhung der Engrospreise, die damals durch die äußeren Ereignisse veranlaßt sein mochte. Dagegen trifft die Aufhebung der Mahlsteuer mit einer starken und nachhaltigen Preisermäßigung für Griesmehl zusammen. Die spätere Wiedereinführung des Grieszolles und dessen zweimalige Erhöhung haben die rückläufige Bewegung der Verkaufspreise nicht aufgehalten.

Arrowroot.

Das unter diesem Namen in den deutschen Handel gelangende Stärkemehl ist in den meisten Fällen sog. „Marantastärke", auch westindisches Arrowroot genannt. Dasselbe wird vornehmlich als Nahrungsmittel gebraucht, aber nur in geringerem Maße umgesetzt, da es hoch im Preise steht.

Das Zahlenmaterial ist nur beschränkt.

Aus den Verkaufsjournalen der Firma Y zu Aachen sind in Anlage II Ziffer 3 die Verkaufspreise von 1868 an zusammengestellt.

Engrospreise finden sich nur in Anlage III Ziffer 2, leider mit einer großen Lücke von 1874—1879, da für diese Jahre in den hamburger Börsennotirungen Arrowroot nicht besonders aufgeführt ist.

Unter diesen Umständen ist ein Aufschluß über den von der Firma genommenen Aufschlag unmöglich, da die hamburger Börsenpreise — wie schon öfter betont — zu einer sicheren Grundlage für eine Untersuchung in dieser Richtung nicht geeignet sind. Für die Bewegung der Engrospreise bietet indeß auch das lückenhafte Material einen Anhalt; nur sind Durchschnittsberechnungen nicht möglich.

Stellt man das erwähnte Material neben einander, so ergiebt sich Folgendes. Es betrug für Arrowroot der

Jahr	Börsenpreis pro 100 kg in Hamburg (Anl. III Ziff. 2)		Verkaufspreis d. Firma Y pro 100 kg zu Aachen (Anl. II Ziff. 3)	
	Mk.	Verhältniß zu 1868	Mk.	Verhältniß zu 1868
1868	69,36	100,00	180,00	100,00
1869	73,98	106,66	170,00	94,44
1870	78,72	113,49	200,00	111,11
1871	67,02	96,63	200,00	111,11
1872	86,52	124,74	200,00	111,11
1873	100,34	144,67	200,00	111,11
1874	—	—	190,00	105,56
1875	—	—	220,00	122,22
1876	—	—	240,00	133,33
1877	—	—	240,00	133,33
1878	—	—	240,00	133,33
1879	—	—	240,00	133,33
1880	81,55	117,58	240,00	133,33
1881	98,93	142,63	240,00	133,33
1882	77,93	112,36	240,00	133,33
1883	77,30	111,45	240,00	133,33
1884	78,70	113,47	240,00	133,33
1885	73,73	106,30	240,00	133,33
1886	76,79	110,71	240,00	133,33

Soweit hiernach überhaupt eine Vergleichung möglich ist, erkennt man sofort bei den Detailpreisen die Tendenz, sich selbständig zu gestalten. Sie kommen in der Bewegung im einzelnen nicht überein mit den Engrospreisen; nur darin sind sie völlig gleich, daß der Preis nach 1868 fast ausnahmslos höher ist als 1868, und zwar im ganzen in stärkerem Maße bei den Verkaufspreisen. Im übrigen gehen die Engrospreise auf und nieder, während der Detailpreis eigentlich nur zwei große Veränderungen durchmacht, die durch Preisverschiebungen in den jedesmal vorhergehenden

beiden Jahren eingeleitet werden. Von 1870 bis 1873 und von 1876 bis 1886 bleibt der Preis unverändert auf 200 bezw. 240 Mk. pro 100 kg stehen.

Dieses Resultat kann um deswillen nicht überraschen, weil es sich hier um einen Artikel handelt, dessen Konsum schon eine feinere Auswahl der Nahrungsmittel voraussetzt, der also auch höher im Preise gehalten werden kann.

Sago.

Zu den Stärkemehlarten gehört auch der Artikel Sago, welcher in Anlage I und II mit folgenden Bezeichnungen vorkommt: deutscher Sago, Tapioka ff., Tapioka gew., Perl-Sago. Für letzteren wird häufig auch die Bezeichnung Kartoffelsago gebraucht, sodaß es sich hier um Sago deutschen Ursprungs handelt. Das Material der Anlagen besteht in den Einkaufs- und Verkaufspreisen der Firma X zu Aachen für deutschen Sago (Anlage I Ziffer 31), in den Verkaufspreisen der Firma Y für ff. Tapioka seit 1872, für gew. Tapioka seit 1853 und für Perlsago seit 1853 (Anlage II Ziffer 54—56), und in den Hamburger Börsenpreisen seit 1853 (Anlage III Ziffer 46).

Zieht man zunächst die Anlage I Ziffer 31 in Betracht, so erhält man folgendes Bild. Bei der Firma X in Aachen betrug für 100 kg deutschen Sago

Jahr	der Einkaufspreis		der Verkaufspreis		die Differenz zwischen Ein- und Verkaufspreis	
	Mk.	Verhältn. zu 1878	Mk.	Verhältn. zu 1878	Mk.	% des Einkaufspreises
1878	49,00	100,00	60,00	100,00	11,00	22,45
1879	49,70	101,43	60,00	100,00	10,30	20,72
1880	47,10	96,12	60,00	100,00	12,90	27,39
1881	44,98	91,20	60,00	100,00	15,02	31,17
1882	40,10	81,84	52,00	86,67	11,90	29,68
1883	36,50	74,50	48,00	80,00	11,50	31,78
1884	39,88	81,40	56,00	93,33	16,12	40,42
1885	38,25	78,06	54,00	90,00	15,75	41,18
1886	32,65	64,60	46,00	76,67	13,35	40,89
Durchschnitt	42,02	—	55,11	—	13,06	31,08

An dieser Zusammenstellung interessirt zunächst der Aufschlag, dessen niedrigster Prozentsatz 1879 mit 20,72 Prozent und dessen höchster Prozentsatz 1885 mit 41,18 Prozent erreicht wurde. Die drei letzten Jahre zeigen einen sehr erheblichen Aufschlag; derselbe macht jedesmal über 40 Prozent des Einkaufspreises der Waare aus, die bei der Firma X sowohl von Großhändlern als auch direkt von Produzenten bezogen wird. In den

vorhergehenden Jahren ist der Aufschlag ganz beträchtlich niedriger, da selbst der höchste Stand (1883) noch um etwa 9 Prozent des Einkaufspreises geringer ist als in den drei letzten Jahren.

Bei dem niedrigen Preis des Artikels macht der dem Prozentsatz nach unzweifelhaft hohe Aufschlag in der Mehrzahl der angezogenen Jahre freilich für die Kasse des Kaufmanns nicht sehr viel aus. Im Durchschnitt der Jahre 1878—1886 stellt sich in absoluten Zahlen der Aufschlag auf 13,06 Mk. für 100 kg, also pro Pfund auf 6½ Pf. Immerhin liegt darin eine beträchtliche Vertheuerung des Artikels für das Publikum, deren Ursachen jedoch ohne ein vollständiges Eindringen in die inneren Verhältnisse der Firma ebensowenig klargestellt werden können, wie der Nutzen, der dem Kaufmann nach Abzug aller Unkosten thatsächlich verbleibt. Daß auch hier die Umsatzgeschwindigkeit von Einfluß ist, versteht sich von selbst. Es ist leider nicht möglich, dieselbe genau festzustellen. Wenn man aus den Verhältnissen der Firma Y einen Schluß ziehen darf, dann muß man den Umsatz als einen verhältnißmäßig langsamen bezeichnen. Sind doch bei letzterer Firma an die Buchkunden (etwa 400) in den schon oft zitirten 10 Tagen des Jahres 1886 im ganzen nur 4 Verkäufe von Kartoffel- bezw. Perlsago notirt, deren Gesammtbetrag sich auf 3 Pfund stellt. Bei der Art des Verbrauchs des Sago (bei der Bereitung von Suppen und Saucen) reicht eine Haushaltung mit einem Pfunde eine geraume Zeit aus, so daß auch hieraus schon ein langsamer Umsatz zu folgern sein würde. Aehnliches lassen auch die geringen Zahlen der Einfuhr beim Hauptzollamt vermuthen; nach dem Bericht der Handelskammer zu Aachen für 1886 sind an Sago, Sagosurrogaten und Tapioka zusammen 1885 nur 1693 kg und 1886 nur 4146 kg eingeführt bei einer Einwohnerzahl von mehr als 95 000 Personen, die in etwa 20—21 000 Haushaltungen leben. Bei der Unmöglichkeit, die einzelnen Kategorien, die in der Uebersicht des Zollamtsverkehrs zusammen gefaßt sind, zu trennen, kann eine Berechnung an diese Zahlen nicht geknüpft werden. Selbst wenn man das ganze Quantum als deutschen Sago und als in Aachen konsumirt [1]) ansähe und die Preise der Firma X darauf anwendete, würde die Belastung des einzelnen Haushalts doch nur einen so geringe sein, daß die Vertheuerung des Artikels leicht ertragen werden kann.

Verfolgt man die Entwicklung der Preise, so fällt zunächst die Unveränderlichkeit des Verkaufspreises in den Jahren 1878—1881 auf. Der Einkaufspreis war um diese Zeit erst um 1,43 Prozent höher und alsdann 3,88 Prozent niedriger, als der Preis von 1878. 1881 erweiterte sich der Abstand bis auf 8,80 Prozent, 1882 gar auf 18,16 Prozent. Erst jetzt beginnt auch der Detailpreis zu sinken, und zwar um 13,33 Prozent mit einem Schlage. Von nun an geht Hebung und Senkung in beiden Reihen vollständig parallel bis einschließlich 1886. Dabei ist allerdings der Abstand gegen 1878 bei den Einkaufspreisen größer als bei den Verkaufspreisen. Trotzdem muß man anerkennen, daß dem Publikum in den letzten

---

[1]) In der Voraussetzung, daß Lagervorräthe und Einfuhr aus dem Inlande das an andere Plätze von hier abgegebene Quantum ersetzen.

Jahren ein beträchtlicher Antheil an der Bewegung der Einkaufspreise gegeben worden ist.

In letzterer Beziehung sind auch die bereits erwähnten Preise der Anlagen II Ziffer 54—56 und der Anlage III Ziffer 46 zu verwerthen; bei der Gegenüberstellung derselben seien auch hier die Preise der Anlage I der größeren Uebersichtlichkeit halber wiederholt. Eine Zusammenstellung der verschiedenen Preise ergiebt nachstehendes Bild:

(siehe Tab. auf S. 62—64)

In dieser Zusammenstellung fällt zuerst auf, daß die Hamburger Börsenpreise für Sago wiederholt von den Einkaufspreisen der Firma X in Aachen abweichen, soweit beide neben einander einhergehen. In Hamburg herrscht von 1878 bis 1884 eine rückläufige Bewegung, die nur einmal, im Jahre 1881, unterbrochen wird und die 1885 in eine kleine vorübergehende Steigerung umschlägt. Bei der Firma X dagegen tritt 1879 eine Steigerung ein. Ihr folgt ein Rückgang, der aber schon 1884 von einer Erhöhung abgelöst wird. Hieran schließt sich abermals eine rückläufige Bewegung bis 1886. Daß mit der Bewegung der letzteren die Verkaufspreise der Firma X für deutschen Sago nach einer vierjährigen Periode des Stillstandes vollkommen Hand in Hand gehen, ist bereits erwähnt. Sehr nahe verwandt ist hiermit die Bewegung der Preise für Perlsago bei der Firma Y in Aachen. Auch hier herrscht ein Stillstand von 1878 bis 1881, an den sich eine rückläufige Bewegung anschließt. Ein Unterschied zwischen beiden Preisreihen besteht darin, daß bei der Firma Y der Preis bis 1885 sinkt und erst 1886 zum Stillstand kommt, während bei der Firma X 1884 eine kleine Aufbesserung des Preises eintritt, die aber sofort wieder in eine rückläufige Bewegung umschlägt.

Etwas anders stellt sich die Bewegung bei den Preisen für Tapioka (gewöhnl.) bei der Firma Y dar. Die Periode der Unveränderlichkeit währt hier von 1878 bis 1883. Darnach fällt der Preis 2 Jahre, um 1886 wieder zum Stillstand zu kommen. War schon bei dieser höher im Preise stehenden Sorte Sago das Bestreben erkennbar, die Preise für längere Zeit unverändert zu erhalten, so tritt dies in reinster Form bei der feinsten Tapiokasorte hervor, bei der seit 1878 überhaupt keine Preisveränderung vorkommt. — Gegenüber dem Durchschnitt von 1878—1880 ist der Preis für 1881—1885 überall mit Ausnahme der ebengenannten feinsten Tapiokasorte gesunken. In Hamburg beträgt der Rückgang des Börsenpreises 21,65 Prozent, beim Einkaufspreis der Firma X in Aachen 17,82 Prozent, beim Verkaufspreis der Firma Y in Aachen für Perlsago 11,11 Prozent, beim Verkaufspreis der Firma X in Aachen für deutschen Sago 10 Prozent und bei dem Verkaufspreis der Firma Y in Aachen für gew. Tapioka 4,50 Prozent.

Die Tendenz zur Unveränderlichkeit, die bei den Preisen für Tapioka ff. erwähnt ist, tritt während der ganzen Zeit zu Tage, für die der Preis in der Tabelle überhaupt notirt ist, also seit 1872, so daß der Verkaufspreis von den Börsenpreisen in Hamburg vollständig abweicht. Die übrigen Sagosorten zeigen in den Jahren von 1872 bis 1877 zwar ebenfalls das Streben,

Preise von Sago.

Jahr	Hamburger Börsen-Preis für 100 kg Sago (Anl. III Ziff. 46)				Einkaufspreis der Firma X in Aachen für 100 kg deutsch. Sago (Anl. I Ziff. 31)	
	Mk.	Verhältn. zu 1853	Verhältn. zu 1872	Verhältn. zu 1878	Mk.	Verhältniß zu 1878
1853	48,36	100,00	—	—	—	—
1854	47,22	97,64	—	—	—	—
1855	53,22	110,05	—	—	—	—
Durchschnitt	49,60	100,00	—	—	—	—
1856	53,22	110,05	—	—	—	—
1857	51,66	106,82	—	—	—	—
1858	39,96	82,63	—	—	—	—
1859	39,84	82,38	—	—	—	—
1860	41,22	85,24	—	—	—	—
Durchschnitt	45,18	91,09	—	—	—	—
1861	41,22	85,24	—	—	—	—
1862	47,22	97,64	—	—	—	—
1863	43,08	89,08	—	—	—	—
1864	45,24	93,55	—	—	—	—
1865	41,28	85,36	—	—	—	—
Durchschnitt	43,61	87,92	—	—	—	—
1866	37,74	78,04	—	—	—	—
1867	38,16	78,91	—	—	—	—
1868	43,92	90,82	—	—	—	—
1869	43,56	90,07	—	—	—	—
1870	37,32	77,17	—	—	—	—
Durchschnitt	40,14	80,93	—	—	—	—
1871	36,20	74,86	—	—	—	—
1872	36,34	75,14	100,00	—	—	—
1873	37,52	77,58	103,25	—	—	—
1874	40,52	83,79	111,50	—	—	—
1875	38,32	79,24	105,28	—	—	—
Durchschnitt	37,78	76,17	100,00	—	—	—
1876	36,14	74,73	99,45	—	—	—
1877	39,68	82,05	109,19	—	—	—
1878	42,04	86,93	115,68	100,00	49,00	100,00
1879	40,82	84,41	112,33	97,10	49,70	101,43
1880	36,88	76,26	101,49	87,73	47,10	96,12
Durchschnitt	39,11	78,85	102,44	100,00	48,60	100,00
1881	37,87	78,34	104,21	90,08	44,98	91,20
1882	33,78	69,85	93,20	83,52	40,10	81,84
1883	29,40	60,79	80,90	68,98	36,50	74,50
1884	26,73	55,27	73,28	62,62	39,88	81,40
1885	28,57	59,08	78,62	67,01	38,25	78,06
Durchschnitt	31,27	63,04	81,90	78,35	39,94	82,18
1886	27,00	55,83	74,30	64,22	32,65	64,60

Preise von Sago.

Jahr	Verkaufspreis für 100 kg: Tapioka, gewöhnl., bei der Firma Y in Aachen (Anl. II Ziff. 55) Mk.	Verhältn. zu 1853	Verhältn. zu 1872	Verhältn. zu 1878	Tapioka, ff., bei der Firma Y in Aachen (Anl. II Ziff. 54) Mk.	Verhältn. zu 1872	Verhältn. zu 1878
1853	214,00	100,00	—	—	—	—	—
1854	214,00	100,00	—	—	—	—	—
1855	214,00	100,00	—	—	—	—	—
Durchschnitt	214,00	100,00	—	—	—	—	—
1856	171,20	80,00	—	—	—	—	—
1857	—	—	—	—	—	—	—
1858	200,00	93,46	—	—	—	—	—
1859	200,00	93,46	—	—	—	—	—
1860	160,00	74,77	—	—	—	—	—
Durchschnitt	182,80	85,42	—	—	—	—	—
1861	170,00	79,44	—	—	—	—	—
1862	160,00	74,77	—	—	—	—	—
1863	160,00	74,77	—	—	—	—	—
1864	160,00	74,77	—	—	—	—	—
1865	160,00	74,77	—	—	—	—	—
Durchschnitt	162,00	75,70	—	—	—	—	—
1866	160,00	74,77	—	—	—	—	—
1867	160,00	74,77	—	—	—	—	—
1868	160,00	74,77	—	—	—	—	—
1869	160,00	74,77	—	—	—	—	—
1870	160,00	74,77	—	—	—	—	—
Durchschnitt	160,00	74,77	—	—	—	—	—
1871	140,00	65,42	—	—	—	—	—
1872	120,00	56,07	100,00	—	240,00	100,00	—
1873	120,00	56,07	100,00	—	240,00	100,00	—
1874	120,00	56,07	100,00	—	240,00	100,00	—
1875	105,00	49,07	87,50	—	240,00	100,00	—
Durchschnitt	121,00	56,54	100,00	—	240,00	100,00	—
1876	100,00	46,73	83,33	—	240,00	100,00	—
1877	90,00	42,06	75,00	—	240,00	100,00	—
1878	80,00	37,38	66,67	100,00	240,00	100,00	100,00
1879	80,00	37,38	66,67	100,00	240,00	100,00	100,00
1880	80,00	37,38	66,67	100,00	240,00	100,00	100,00
Durchschnitt	86,00	40,19	73,98	100,00	240,00	100,00	100,00
1881	80,00	37,38	66,67	100,00	240,00	100,00	100,00
1882	80,00	37,38	66,67	100,00	240,00	100,00	100,00
1883	80,00	37,38	66,67	100,00	240,00	100,00	100,00
1884	74,00	34,58	61,67	92,50	240,00	100,00	100,00
1885	68,00	31,78	56,67	85,00	240,00	100,00	100,00
Durchschnitt	76,40	35,70	65,72	95,50	240,00	100,00	100,00
1886	68,00	31,78	56,67	85,00	240,00	100,00	100,00

Preise von Sago.

Jahr	Verkaufspreis für 100 kg — Perl-(Kartoffel-)Sago bei der Firma Y in Aachen (Anl. II Ziff. 56)				deutschen Sago bei der Firma X zu Aachen (Anl. I Ziffer 31)	
	Mk.	Verhältn. zu 1853	Verhältn. zu 1872	Verhältn. zu 1878	Mk.	Verhältniß zu 1878
1853	85,60	100,00	—	—	—	—
1854	96,30	112,50	—	—	—	—
1855	85,60	100,00	—	—	—	—
Durchschnitt	89,17	100,00	—	—	—	—
1856	92,02	107,50	—	—	—	—
1857	85,60	100,00	—	—	—	—
1858	80,00	93,46	—	—	—	—
1859	80,00	93,46	—	—	—	—
1860	80,00	93,46	—	—	—	—
Durchschnitt	83,52	93,66	—	—	—	—
1861	80,00	93,46	—	—	—	—
1862	80,00	93,46	—	—	—	—
1863	80,00	93,46	—	—	—	—
1864	80,00	93,46	—	—	—	—
1865	80,00	93,46	—	—	—	—
Durchschnitt	80,00	89,72	—	—	—	—
1866	80,00	93,46	—	—	—	—
1867	80,00	93,46	—	—	—	—
1868	80,00	93,46	—	—	—	—
1869	80,00	93,46	—	—	—	—
1870	80,00	93,46	—	—	—	—
Durchschnitt	80,00	89,72	—	—	—	—
1871	80,00	93,46	—	—	—	—
1872	80,00	93,46	100,00	—	—	—
1873	80,00	93,46	100,00	—	—	—
1874	80,00	93,46	100,00	—	—	—
1875	74,00	86,45	92,50	—	—	—
Durchschnitt	78,80	88,37	100,00	—	—	—
1876	72,00	84,11	90,00	—	—	—
1877	72,00	84,11	90,00	—	—	—
1878	72,00	84,11	90,00	100,00	60,00	100,00
1879	72,00	84,11	90,00	100,00	60,00	100,00
1880	72,00	84,11	90,00	100,00	60,00	100,00
Durchschnitt	72,00	80,74	91,72	100,00	60,00	100,00
1881	72,00	84,11	90,00	100,00	60,00	100,00
1882	68,00	79,44	85,00	94,44	52,00	86,67
1883	64,00	74,77	80,00	88,89	48,00	80,00
1884	60,00	70,09	75,00	83,33	56,00	93,33
1885	56,00	65,42	70,00	77,78	54,00	90,00
Durchschnitt	64,00	71,77	81,53	88,89	54,00	90,00
1886	56,00	65,42	70,00	77,78	46,00	76,67

den Preis festzuhalten, haben aber zugleich auch im großen und ganzen eine sinkende Tendenz, während beim hamburger Preis wiederholte Preiserhöhungen eintreten. Letztere sind so stark, daß der Durchschnitt von 1876—1880 gegen 1872—1875 um 2,44 Prozent steigt, während bei Perlsago und gew. Tapioka ein beträchtlicher Abfall hervortritt.

Betrachtet man die Preise für die eben genannten Sagosorten von 1853 an, so treten die bereits erwähnten Tendenzen noch deutlicher zu Tage. Bei beiden geht die sinkende Bewegung nach einer kurzen Periode der Unveränderlichkeit bezw. des Auf- und Abwogens unaufhaltsam und ohne jede Unterbrechung durch Preiserhöhungen vorwärts, und zwar in sehr starkem Umfange. Bei gew. Tapioka ist der Preis von 1885 und 1886 um nicht weniger als 68,22 Prozent niedriger als 1853, bei Perlsago um 34,58 Prozent, während in Hamburg der Engrospreis um 41,92 Prozent niedriger steht. Diese rückläufige Bewegung erfolgt bei beiden Artikeln in der Weise, daß der Preis in längeren Perioden unverändert bleibt. Aus diesem Grunde ist eine Parallelität mit den auf- und abwogenden hamburger Börsenpreisen von vornherein für die einzelnen Jahre ausgeschlossen. Auch bei den Durchschnittspreisen ist sie nicht vollkommen vorhanden, da für 1876—1880 der hamburger Preis sich etwas erhöht, während die Detailpreise weiter sinken, und da 1866—1870 der Detailpreis für Perlsago unverändert bleibt. Im übrigen aber gehen allenthalben die Durchschnittspreise Hand in Hand.

Mithin kann es einem Zweifel nicht unterliegen, daß die Bewegung der Detailpreise für die einzelnen Sagosorten mit Ausnahme der feinsten, nur von luxuriöser lebenden Personen verwendeten Sorte im großen und ganzen der sinkenden Tendenz der Engrospreise gerecht wird.

Die Einführung des Zollgewichts am 1. Juli 1858, die an sich eine Preiserhöhung rechtfertigte, da der Zoll unverändert blieb, ist bei Perlsago[1]) nicht in dieser Richtung verwerthet worden. Vielmehr sinkt der Preis nicht unerheblich. Daß die Verschiebungen in den Zollverhältnissen bei den langen Perioden der Unveränderlichkeit nicht sofort in den Preisen eine Analogie finden, läßt sich voraussetzen; der Einführung der Zollfreiheit für Sago vom 1. Januar 1877 entspricht bei dem gew. Tapioka ein Preisrückgang, während bei Perlsago ein gleiches Verhältniß nicht obwaltet. Da derselbe inländischen Ursprunges ist, so lag freilich auch eine Veranlassung nicht vor, den Preis wegen der Aufhebung des Zolles zu ermäßigen. Die vorhergegangene Zollermäßigung von 12 auf 3 Mark für 100 kg (seit 1. Oktober 1873) tritt dagegen im nächsten Jahr noch nicht zu Tage; erst 1875 stellt sich eine Preisermäßigung ein. Die Wiedereinführung und spätere Erhöhung des Sagozolles (1879 und 1885) konnte, wie die Tabelle zeigt, die sinkende Bewegung der Detailpreise nicht aufhalten.

Nach allem liegt hinsichtlich der Bewegung der Sagopreise — abgesehen von der feinsten Sorte — kein Grund vor, über die Abweichungen

[1]) Für gew. Tapioka fehlt 1857 die Preisangabe, sodaß ein Vergleich nicht möglich ist.

von den Engrospreisen Klage zu führen, da der Artikel eine so beträchtliche Verbilligung erlitten hat, daß die Perioden der Unveränderlichkeit dadurch reichlich ausgeglichen werden.

Gersten-Graupen, Gersten-Grütze, Hirse.

Ueber Graupen aus Gerste liegt ein verhältnißmäßig umfangreiches Material vor. Anlage I Ziffer 13 bietet die Einkaufs- und Verkaufspreise der Firma X in Aachen seit 1878 bis 1886 für „mittl. Gerste": eine Bezeichnung, unter welcher der Natur der Sache nach nur Graupen verstanden werden können, da die Gerste im Haushalt in der Regel in Graupenform benutzt wird. Für Gerstengraupen enthalten auch die Preise im Amtsblatt der kgl. Regierung zu Aachen Material für 1876—1886 (Anlage IV Ziffer 17). Für die feinste Graupensorte, die beste „Perlgerste", finden sich in Anlage II Ziffer 21 die Verkaufspreise der Firma Y in Aachen seit 1853. Für Gerstengrütze sind wiederum die Preise im Amtsblatt seit 1876 aufgeführt (Anlage IV Ziffer 18).

Als Engrospreise bieten sich — abgesehen von den bereits erwähnten Einkaufspreisen der Firma X in Aachen — die Preise für „Graupen, Grütze, Gries" in Hamburg seit 1853 dar (Anlage III Ziffer 20), die, wie bereits mehrfach erwähnt, vor 1883 nur Graupen umfassen. Da die gangbarste Graupensorte aus Gerste hergestellt wird, kann ein Vergleich der Detailpreise mit diesem hamburger Graupenpreisen kein Bedenken erregen. Aus Hamburg sind zugleich die Engrospreise für Gerste vorhanden (Anlage III Ziffer 19) von 1853 an. Gerstenpreise finden sich außerdem unter den Marktpreisen der Anlage IV Ziffer 3. Aus den Berichten der Handelskammer zu Neuß liegen uns ferner die Gerstenpreise auf dem neußer Getreidemarkt seit 1866 vor.

Endlich enthält Anlage IV Ziffer 25 noch Ladenpreise für Hirse seit 1882. Da diese Frucht ebenfalls zumeist in Form von Graupen und Grütze genossen wird, und da direkt vergleichbare Engrospreise hier nicht zu Gebote stehen, so müssen die betr. Preise hier mit erwähnt werden. Sie können zur Noth mit den hamburger Graupenpreisen verglichen werden, da bei diesen die Beschränkung auf Gerstengraupen nicht ausgesprochen ist, also auch andere Graupensorten in den Notirungen berücksichtigt sein können.

Den Anfang der Untersuchung muß auch hier das Material der Anlage I Ziffer 13 bilden. Hiernach war bei der Firma X in Aachen für 100 kg „mittlere Gerste":

(siehe Tab. auf S. 67)

Der Aufschlag hat auch bei diesem Artikel häufig gewechselt, hinsichtlich der absoluten Höhe nicht minder, wie hinsichtlich der relativen Höhe. Letztere erreicht ihren niedrigsten Stand im Jahre 1880 mit 20,55 Prozent. Hieran schließen sich die Jahre 1885 mit 20,78 Prozent und 1878 mit 21,06 Prozent. Man wird diesen Aufschlag angesichts des billigen Preises des Artikels auch ohne Kenntniß der Interna des Geschäfts kaum als zu

Jahr	der Einkaufspreis		der Verkaufspreis		die Differenz zwischen Ein- und Verkaufspreis	
	Mk.	Verhältn. zu 1878	Mk.	Verhältn. zu 1878	Mk.	% des Einkaufspreises
1878	36,35	100,00	44,00	100,00	7,65	21,06
1879	33,50	92,16	44,00	100,00	10,50	31,34
1880	38,16	104,98	46,00	104,55	7,84	20,55
1881	34,72	95,52	48,00	109,09	13,28	38,55
1882	34,88	95,96	48,00	109,09	13,12	37,61
1883	27,80	76,48	42,00	95,45	14,20	51,08
1884	30,90	85,01	39,00	88,64	8,10	26,21
1885	28,15	77,44	34,00	77,28	5,85	20,78
1886	26,02	71,58	36,00	81,81	9,98	38,36
Durchschnitt	32,28	—	42,33	—	10,05	31,13

hoch ansehen dürfen, wenn man sich erinnert, wie schon der Konsumverein im „Kohlenländchen“ bei Aachen trotz seiner äußerst billigen Verwaltung doch durchschnittlich 8—9 Prozent Aufschlag nöthig hat, um seine Verwaltungsunkosten und sein Risiko zu decken, und wie ein Geschäft in einer Stadt wie Aachen mit bedeutend höheren Unkosten rechnen muß.

Gehen wir aber die übrigen Jahre durch, so sehen wir den Aufschlag anschwellen auf 26,21 Prozent im Jahre 1884, 31,34 Prozent im Jahre 1879, 37,61 Prozent im Jahre 1882, 38,36 Prozent im Jahre 1886, 38,55 Prozent im Jahre 1881 und endlich 51,08 Prozent im Jahre 1883. Das sind Sätze, die als mäßig gewiß nicht bezeichnet werden können, namentlich nicht der für das Jahr 1883.

Allerdings hat das Publikum nur wenig von den großen Verschiebungen im Aufschlage merken können. Während der Kaufmann 1879 seinen Aufschlag von 21,06 Prozent auf 31,34 Prozent heraufsetzt, bleibt für das Publikum der Preis unverändert. Im nächsten Jahr zahlt das Publikum pro Pfund 1 Pf. mehr; der Kaufmann dagegen begnügt sich mit 20,55 Prozent Aufschlag. Die weitere Erhöhung des Preises um 1 Pf. pro Pfund im Jahre 1881 erhöht den Aufschlag sofort auf 38,55 Prozent, während im nächsten Jahr das Publikum den gleichen Preis bei vermindertem Aufschlag zahlt. 1883 genießt das Publikum eine Ermäßigung von 3 Pf. pro Pfund, wird also nicht darüber nachgedacht haben, daß dessen ungeachtet der Aufschlag auf mehr als 51 Prozent des Einkaufspreises anschwillt. Ebenso wenig wird es sich darüber klar geworden sein, daß die geringe Preisermäßigung um 1½ Pf. pro Pfund 1884 den Aufschlag auf 26,21 Prozent reduzirte u. s. f.

Noch ein anderes ergiebt sich aus einer genaueren Betrachtung der angeführten Zahlen. Für den Kaufmann stellen die hohen Prozentziffern thatsächlich nur geringe Erträge in absoluten Zahlen dar. Der Aufschlag

5*

von 51,08 Prozent im Jahre 1883 ist absolut eine Erhöhung von 7 Pf. pro Pfund, der Aufschlag von 20,78 Prozent im Jahre 1885 eine Erhöhung von noch nicht 3 Pf. pro Pfund u. s. f. Im Durchschnitt der 9 Jahre 1878—1886 stellt sich der Aufschlag auf 31,13 Prozent des Einkaufspreises oder wenig mehr als 5 Pf. pro Pfund.

Um den finanziellen Effekt für die Kasse des Kaufmanns einigermaßen übersehen zu können, berechnen wir wiederum, welches Ergebniß die Verkäufe der Firma Y an mittlerer Gerste in den 10 Tagen vom 1. bis 5. Januar und 6. bis 10. Juli 1886 an die Buchkunden haben. In dieser Zeit wurden im ganzen 52 Pfund mittl. Gerste in 19 Verkaufsoperationen abgesetzt. Bei einem Preise von 18 Pf. pro Pfund im Jahre 1886 ergiebt das eine Bruttoeinnahme von 9,36 Mk. Beim Einkauf hat der Kaufmann 13,01 Pf. pro Pfund bezahlt, so daß ihm die 52 Pfund 6,77 Mk. gekostet haben; der Bruttogewinn stellt sich deshalb für die 10 Tage auf 2,59 Mk. oder etwa 13,6 Pf. für jede Operation. Von diesen 13,6 Pf. wäre mithin die Deckung der sämmtlichen Unkosten und des Risikos und auch der Reingewinn des Kaufmanns zu bestreiten, alles unter der Annahme, daß bei den Firmen X und Y, die beide hinsichtlich ihres Detailgeschäftes sich an Umfang sehr nahe stehen, die mittl. Gerste in annähernd gleichem Umfang an die Buchkunden abgesetzt worden ist.

Hiernach erscheint das in Prozentzahlen sehr hohe Ergebniß in absoluten Ziffern und unter Berücksichtigung des Umsatzes nicht mehr außergewöhnlich, ein Umstand, der darauf beruht, daß bei dem billigen Preise des Artikels jede Erhöhung um 1 Pf. pro Pfund sofort mehrere Prozent des Einkaufspreises ausmacht.

Zu einer positiven Gewißheit über die Frage, ob der Aufschlag ein unangemessener ist oder nicht, gelangen wir freilich durch alle diese Erwägungen noch nicht; nur eine ganz genaue Kenntniß über die inneren Verhältnisse des Geschäfts könnte einen sicheren Schluß ermöglichen. Leider fehlt es an Material in dieser Richtung.

Was die Bewegung der Preise neben einander anlangt, so zeigt sich bereits im Jahre 1879 eine Abweichung. Der Einkaufspreis sinkt um nahezu 8 Prozent, der Verkaufspreis aber bleibt unverändert. 1880 stellt sich der Einkaufspreis um 4,98 Prozent höher als 1878, der Verkaufspreis geht ebenfalls in die Höhe und zwar nahezu im gleichen Verhältniß (4,55 Prozent). Diese Preiserhöhung im Kleinverkauf war um so nahe liegender, als inzwischen ein Zoll für Graupen eingeführt war. Da die Firma den Artikel außer aus Sachsen und Süddeutschland auch aus Holland von Fabriken und Händlern bezieht, so ist den Zollveränderungen ein Einfluß auf die Gestaltung der Kleinverkaufspreise gewiß einzuräumen. Hiermit mag es auch zusammenhängen, daß 1881 der Kleinverkaufspreis trotz des Sinkens des Einkaufspreises in die Höhe geht und auch 1882 noch nicht sinkt, da seit 1. Juli 1881 eine Zollerhöhung eingetreten war. 1883 sinkt der Einkaufs- und der Verkaufspreis; aber während der erstere 1884 nochmals anzieht, um 1885 und 1886 von neuem zu sinken, setzt der Verkaufspreis die sinkende Bewegung bis 1885 fort, um erst 1886 nach einer weiteren Zollerhöhung im Jahre 1885 anzuschwellen.

Eine vollständige Gleichartigkeit der Bewegung herrscht hiernach nicht, wenn auch in den letzten Jahren eine ansehnliche Verbilligung des Artikels eingetreten ist.

Um in letzterer Beziehung größere Klarheit zu verschaffen, sind nunmehr auch die anderen oben erwähnten Materialien hier neben einander zu stellen. Die Preise der Firma X werden dabei, wie schon öfter, zu wiederholen sein; die Gerstenpreise nach dem Amtsblatt der kgl. Regierung zu Aachen müssen für die Jahre 1882—86 wiederum aus den Einzelnotirungen für gute, mittlere und geringe Qualität berechnet werden. Auf diese Weise erhalten wir folgendes Bild: (siehe Tab. auf S. 70—72)

Das erste, was an dieser Zusammenstellung auffällt, ist eine nicht unerhebliche Verschiedenheit in der Höhe der gleichartigen Preise unter einander. Auf dem neußer Markt steht die Gerste fortwährend billiger, in Aachen nach dem Amtsblatt in den meisten Fällen höher als in Hamburg. Das letztere Verhältniß waltet auch zwischen den hamburger Börsenpreisen und den Einkaufspreisen der Firma X in Aachen für Graupen ob. Da für die vorliegende Betrachtung die verschiedene Höhe der Großhandelspreise, zu denen hier die Marktpreise in Aachen hinzugerechnet werden mögen, ohne wesentlichen Einfluß ist, so können die Gründe der angeführten Thatsache hier übergangen werden. Von größerer Bedeutung sind für uns die Abweichungen in der Höhe der Detailpreise. Daß die Perlgraupen der Firma Y theurer sind als die mittl. Graupen der Firma X, bedarf als selbstverständlich kaum der Erörterung. Schwierigkeiten entstehen aber hinsichtlich der Ladenpreise für Graupen nach dem Amtsblatt der kgl. Regierung zu Aachen. Dieselben sind durchgehends höher als die Preise für mittl. Graupen, und in den meisten Fällen niedriger als die Preise für Perlgraupen. Daß den Notirungen im Amtsblatt die Perlgraupenpreise nicht zu Grunde liegen, kann man von vornherein annehmen, da bei der Art der Erhebung doch nur die gangbarste mittlere Qualität und nicht gerade die theuerste Sorte berücksichtigt werden kann. Daß in 2 Jahren, 1876 und 1877, gleichwohl die Notirungen im Amtsblatt über die Perlgraupenpreise der Firma Y hinausgehen, ist eine Thatsache, deren Erklärung uns nicht möglich ist; möglicherweise haben die betreffenden Beamten, denen die Ermittlung der Preise oblag, einen Irrthum hinsichtlich der Qualität begangen, was auch bei großer Aufmerksamkeit nicht ausgeschlossen ist.

Man muß sonach wohl in den Preisen des Amtsblattes eine Zwischensorte vermuthen; doch will ich nicht unerwähnt lassen, daß mir wiederholt bei sachverständigen Personen die Anschauung begegnet ist, die im Amtsblatt veröffentlichten Preise seien zu hoch im Vergleich zu den faktischen Preisen des Kleinhandels.

Was die Bewegung der Kleinhandelspreise anlangt, so zeigt sich bei den Preisen für Gerstengraupen und Gerstengrütze nach dem Amtsblatt eine vollständige Uebereinstimmung in Bezug auf Hebung und Senkung. Dieselbe geht soweit, daß im ersten Jahrfünft auch das Verhältniß der einzelnen Jahrespreise zu dem Preis von 1876, sowie das Verhältniß der Durchschnittspreise für die beiden Jahrfünfte nahezu das gleiche ist.

Preise von Gerste u. s. w.

Jahr	Großhandelspreis						
	Gerste (100 kg) in Hamburg				Gerste (100 kg) in Neuß		
	Mk.	Verhältniß zu 1853	Verhältniß zu 1866	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verhältniß zu 1866	Verhältniß zu 1878
1853	14,82	100,00	—	—	—	—	—
1854	18,78	126,72	—	—	—	—	—
1855	18,24	123,08	—	—	—	—	—
Durchschnitt	17,28	100,00	—	—	—	—	—
1856	19,62	132,39	—	—	—	—	—
1857	17,70	119,43	—	—	—	—	—
1858	14,82	100,00	—	—	—	—	—
1859	15,96	107,69	—	—	—	—	—
1860	16,98	114,58	—	—	—	—	—
Durchschnitt	17,02	98,50	—	—	—	—	—
1861	16,98	114,58	—	—	—	—	—
1862	16,32	110,12	—	—	—	—	—
1863	15,24	109,58	—	—	—	—	—
1864	13,32	89,88	—	—	—	—	—
1865	15,78	106,48	—	—	—	—	—
Durchschnitt	15,53	89,87	—	—	—	—	—
1866	18,90	127,53	100,00	—	15,82	100,00	—
1867	19,92	134,41	105,40	—	18,63	117,76	—
1868	21,06	142,11	111,43	—	17,82	112,64	—
1869	20,52	138,46	108,57	—	16,25	102,72	—
1870	16,20	109,31	85,71	—	15,23	96,27	—
Durchschnitt	19,32	111,81	100,00	—	16,75	100,00	—
1871	18,34	123,75	97,04	—	18,14	114,66	—
1872	21,90	147,77	115,87	—	15,43	97,53	—
1873	22,82	153,98	120,74	—	19,45	122,95	—
1874	22,14	149,39	117,14	—	20,47	129,39	—
1875	21,84	147,37	115,56	—	17,08	107,96	—
Durchschnitt	21,41	123,90	110,82	—	18,11	108,12	—
1876	19,50	131,58	103,17	—	—	—	—
1877	20,94	141,30	110,79	—	16,57	104,74	—
1878	20,18	136,17	106,77	100,00	16,25	102,72	100,00
1879	21,90	147,77	115,87	108,52	15,69	99,18	96,55
1880	21,18	142,91	112,06	104,96	16,18	102,28	99,57
Durchschnitt	20,74	120,02	107,34	100,00	16,17	96,54	100,00
1881	20,89	140,96	110,53	103,52	16,20	102,40	99,69
1882	19,90	134,28	105,29	98,61	14,00	88,50	86,15
1883	17,37	116,53	91,90	86,08	14,35	90,71	88,31
1884	16,13	108,84	85,34	79,93	15,31	96,78	94,22
1885	14,29	96,42	75,61	70,81	13,93	88,05	85,72
Durchschnitt	17,72	102,49	91,72	84,04	14,76	88,12	92,02
1886	15,57	105,06	82,38	77,16	13,00	82,17	80,00

Preise von Gerste u. s. w.

Jahr	Großhandelspreis						
	Gerste (100 kg) in Aachen (Amtsblatt)		Graupen (Grütze, Gries)[1] (100 kg) in Hamburg			Einkaufspreis der Firma X in Aachen für 100 kg Mittelgerste (Graupen)	
	Mk.	Verhältn. zu 1876	Mk.	Verhältniß zu 1853	Verhältniß zu 1866	Mk.	Verhältn. zu 1878
1853	—	—	23,82	100,00	—	—	—
1854	—	—	28,14	118,14	—	—	—
1855	—	—	30,48	127,96	—	—	—
Durchschnitt	—	—	27,48	100,00	—	—	—
1856	—	—	32,58	136,78	—	—	—
1857	—	—	30,72	128,97	—	—	—
1858	—	—	29,70	124,68	—	—	—
1859	—	—	31,68	133,00	—	—	—
1860	—	—	30,90	129,68	—	—	—
Durchschnitt	—	—	31,12	113,25	—	—	—
1861	—	—	31,56	132,50	—	—	—
1862	—	—	31,44	131,99	—	—	—
1863	—	—	27,36	114,86	—	—	—
1864	—	—	27,12	113,85	—	—	—
1865	—	—	27,30	114,61	—	—	—
Durchschnitt	—	—	28,96	105,39	—	—	—
1866	—	—	31,32	131,49	100,00	—	—
1867	—	—	34,20	143,58	109,20	—	—
1868	—	—	35,52	149,12	110,22	—	—
1869	—	—	34,56	145,09	110,35	—	—
1870	—	—	28,44	119,40	90,80	—	—
Durchschnitt	—	—	32,81	119,39	100,00	—	—
1871	—	—	30,84	129,47	98,47	—	—
1872	—	—	29,64	124,43	94,64	—	—
1873	—	—	29,92	125,61	95,53	—	—
1874	—	—	—	—	—	—	—
1875	—	—	—	—	—	—	—
Durchschnitt	—	—	30,13	109,64	91,83	—	—
1876	20,42	100,00	—	—	—	—	—
1877	22,83	111,80	—	—	—	—	—
1878	19,63	96,13	—	—	—	36,35	100,00
1879	19,81	97,01	—	—	—	33,50	92,16
1880	22,04	107,93	32,35	135,73	103,30	38,16	104,98
Durchschnitt	20,95	100,00	32,35	117,72	98,60	36,00	100,00
1881	21,80	106,76	30,54	128,21	97,51	34,72	95,52
1882	21,38	104,70	28,18	118,30	89,97	34,88	95,96
1883	19,45	95,25	28,51	119,69	91,03	27,80	76,48
1884	18,91	92,61	28,66	120,32	91,51	30,90	85,01
1885	18,03	88,30	24,29	101,97	77,55	28,15	77,44
Durchschnitt	19,91	95,04	28,04	102,04	85,46	31,29	86,92
1886	17,75	86,93	21,58	94,37	68,90	26,02	71,58

[1]) Vor 1883 nur Graupen.

Preise von Gerste u. s. w.

Jahr	Einzelverkaufspreis für 100 kg									
	Perlgerste bei der Firma Y in Aachen				Gerstengraupen nach dem Amtsblatt		Gerstengrütze nach dem Amtsblatt		Mittelgerste bei der Firma X in Aachen	
	Mk.	Verhältniß zu 1853	1866	1878	Mk.	Verhältn. zu 1876	Mk.	Verhältn. zu 1876	Mk.	Verhältn. zu 1878
1853	85,60	100,00	—	—	—	—	—	—	—	—
1854	85,60	100,00	—	—	—	—	—	—	—	—
1855	85,60	100,00	—	—	—	—	—	—	—	—
Durchschn.	85,60	100,00	—	—	—	—	—	—	—	—
1856	85,60	100,00	—	—	—	—	—	—	—	—
1857	85,60	100,00	—	—	—	—	—	—	—	—
1858	86,00	100,47	—	—	—	—	—	—	—	—
1859	86,00	100,47	—	—	—	—	—	—	—	—
1860	86,00	100,47	—	—	—	—	—	—	—	—
Durchschn.	85,84	100,28	—	—	—	—	—	—	—	—
1861	80,00	93,46	—	—	—	—	—	—	—	—
1862	80,00	93,46	—	—	—	—	—	—	—	—
1863	80,00	93,46	—	—	—	—	—	—	—	—
1864	80,00	93,46	—	—	—	—	—	—	—	—
1865	80,00	93,46	—	—	—	—	—	—	—	—
Durchschn.	80,00	93,46	—	—	—	—	—	—	—	—
1866	80,00	93,46	100,00	—	—	—	—	—	—	—
1867	80,00	93,46	100,00	—	—	—	—	—	—	—
1868	80,00	93,46	100,00	—	—	—	—	—	—	—
1869	80,00	93,46	100,00	—	—	—	—	—	—	—
1870	80,00	93,46	100,00	—	—	—	—	—	—	—
Durchschn.	80,00	93,46	100,00	—	—	—	—	—	—	—
1871	80,00	93,46	100,00	—	—	—	—	—	—	—
1872	82,00	95,79	102,50	—	—	—	—	—	—	—
1873	86,00	100,47	107,50	—	—	—	—	—	—	—
1874	93,00	108,64	116,25	—	—	—	—	—	—	—
1875	86,00	100,47	107,50	—	—	—	—	—	—	—
Durchschn.	85,40	99,77	106,75	—	—	—	—	—	—	—
1876	80,00	93,46	100,00	—	51,45	100,00	50,72	100,00	—	—
1877	76,00	88,79	95,00	—	55,53	107,93	56,06	110,53	—	—
1878	72,00	84,11	90,00	100,00	59,73	116,09	58,56	115,46	44,00	100,00
1879	66,00	77,10	82,50	91,67	60,58	117,75	58,96	116,25	44,00	100,00
1880	64,00	74,77	80,00	88,89	62,50	121,48	61,06	120,39	46,00	104,55
Durchschn.	71,60	83,64	89,50	100,00	57,96	100,00	57,07	100,00	44,67	100,00
1881	64,00	74,77	80,00	88,89	67,44	131,08	62,04	122,32	48,00	109,09
1882	64,00	74,77	80,00	88,89	64,17	124,72	60,29	118,87	48,00	109,09
1883	60,00	70,10	75,00	83,33	54,67	106,26	56,17	110,75	42,00	95,45
1884	56,00	65,42	70,00	77,78	49,17	95,57	51,17	100,89	39,00	88,64
1885	56,00	65,42	70,00	77,78	50,00	97,18	52,67	103,84	34,00	77,28
Durchschn.	60,00	70,10	75,00	89,11	57,09	98,50	56,47	98,95	42,20	94,47
1886	56,00	65,42	70,00	77,78	46,67	90,71	50,00	98,58	36,00	81,81

Die Verkaufspreise der Firma X für mittlere Gerste haben mit den eben besprochenen manche Berührungspunkte. Die Verschiebungen der letzteren von 1878 zu 1879 und von 1881 zu 1882 finden zwar in den Preisen der Firma X keine Analogie, dagegen herrscht von 1879 bis 1881 eine aufsteigende, von 1882 bis 1884 eine absteigende Bewegung in allen drei Preisreihen. 1885 und 1886 tritt wieder eine Abweichung ein: die Preise nach dem Amtsblatt machen hier die umgekehrte Bewegung durch, wie die der Firma X.

Stärker sind die Abweichungen zwischen den Preisen für Perlgerste bei der Firma Y und den übrigen Preisen. Hier tritt eine aufsteigende Bewegung überhaupt nicht zu Tage. Die Preise sinken seit 1876, kommen von 1880 bis 1882 zum Stillstand, fallen dann von neuem, um von 1884 bis 1886 unverändert zu bleiben.

Die Großhandelspreise für Graupen, soweit sie überhaupt neben einander gehen, weichen in Hamburg nur einmal, im Jahre 1882, von den Einkaufspreisen der Firma X in Aachen ab. Anders ist es bei den Gerstenpreisen. Die neußer Preise zeigen 1868, 1872, 1879 und 1886 eine Senkung, während die hamburger Preise steigen, und 1874, 1880, 1881, 1883 und 1884 eine Hebung, während die hamburger Preise fallen. Die Gersten-„Marktpreise" nach dem Amtsblatt der kgl. Regierung zu Aachen weichen nur zweimal, im Jahre 1880 und 1886, von den hamburger Preisen ab: erstere steigen, letztere fallen 1880, während 1886 das Umgekehrte eintrifft. Die Graupenpreise in Hamburg trennen sich von den dortigen Gerstenpreisen ebenfalls wiederholt. Sie heben sich 1855, 1883 und 1884, während die hamburger Gerstenpreise sinken, stimmen also 1883 und 1884 mit den neußer Gerstenpreisen überein; dagegen sinken sie 1860, 1872 und 1886 gleichzeitig mit der Steigerung der hamburger Gerstenpreise. Auch 1872 und 1886 herrscht hiernach ein Einklang mit den neußer Gerstenpreisen. 1861 endlich steigen die Graupenpreise, während die hamburger Gerstenpreise unverändert bleiben. Das ist eine so große Zahl von Abweichungen, daß man eine vollkommene Uebereinstimmung in der Bewegung der verschiedenen Preiskategorien im Groß- und Kleinhandel nicht erwarten kann.

Ein Blick auf die Preisreihen bestätigt die Richtigkeit des Gesagten. Die Abweichungen der Detailpreise sind so mannigfaltig, daß sie hier nicht einzeln aufgeführt werden können. Es kann daher nur darauf ankommen, ob im allgemeinen die Tendenz der Preisbewegung derart ist, daß das Publikum im großen und ganzen an der Bewegung der Großhandelspreise theilnehmen kann. In dieser Hinsicht zeigen die Verhältnißziffern der Durchschnittspreise im Anfang die gleiche Richtung bei den Graupenpreisen im Groß- und Kleinhandel, mit der Maßgabe jedoch, daß die Tendenz bei den Kleinhandelspreisen auf eine stärkere Preisermäßigung hinzielt. In der Periode 1866—1870 steigen die Großhandelspreise für Graupen und Gerste, während die Kleinhandelspreise unverändert bleiben; in den nachfolgenden Perioden ist dagegen die Bewegung der Durchschnittspreise fast allenthaben die gleiche, sodaß nur in einer Periode eine Abweichung vorliegt. Hierbei ist zu beachten, daß die Verkaufspreise der Firma Y für Perlgerste gegenüber der

Ausgangsperiode 1853—1855 sich erheblich niedriger halten, als die Großhandelspreise sowohl für Gerste als auch für Graupen. Die beiden letzteren stehen noch um mehr als 2 Prozent über dem Durchschnitt von 1853—1855, während die Verkaufspreise fast 30 Prozent darunter bleiben. Auch gegen die Periode 1866—1870, die für die neußer Preise den Ausgangspunkt bildet, ist der Abfall der Verkaufspreise stärker als derjenige der Großhandelspreise.

In den letzten Jahren scheint hierin ein Wandel eingetreten zu sein, da der Abfall gegen 1878—1880 bei den Klein- und Großhandelspreisen, soweit bei letzteren eine solche Berechnung möglich ist, sich etwa ausgleicht.

Setzt man den Preis von 1878—1880 = 100, so betrug der Preis für 1881—1885 im

Großhandel		Kleinhandel	
für Gerste in Hamburg	84,04	für Perlgerste bei der Firma Y	89,11
„ „ in Neuß	92,02	„ Gerstengraupen n. d. Amtsblatt	93,68
„ „ i. Aachen (Marktpreis)	97,26	„ Gerstengrütze „ „ „	94,87
„ mittlere Gerstengraupen bei der Firma X	86,92	„ mittlere Gerstengraupen bei der Firma X	94,47

Alles in allem ist die Bewegung der Detailpreise trotz der oft langen Perioden des Stillstandes doch eine derartige, daß sie in den großen Zügen mit derjenigen der Großhandelspreise Hand in Hand geht.

Verfolgen wir schließlich noch die besonderen Anläße zu Preisveränderungen, so hat die Einführung des Zollgewichtes am 1. Juli 1858 eine Erhöhung des Detailpreises zur Folge, trotz der 1857 eingetretenen Ermäßigung des Zolles von 12 auf 3 Mk. für 100 kg.

Die Erhöhung ist bei den in der Tabelle stehenden Zahlen freilich ganz unbedeutend, da die Preise vor 1858 auf Zollgewicht umgerechnet sind. Die Preise für Perlgerste nach den Ladenjournalen sind von 1853 bis 1857 pro Pfund (altpreuß.) 40 Pf. und von 1858 bis 1860 pro Zollpfund 43 Pf.

Die Einführung der Zollfreiheit am 1. Oktober 1870 tritt in den Kleinhandelspreisen nicht zu Tage. Dagegen entspricht der Aufhebung der Mahlsteuer eine Preisermäßigung im Jahre 1875 um 7 Mk. pro 100 kg.

Die weiteren Zollveränderungen, deren Verhältniß zu den Verkaufspreisen der Firma X oben erörtert ist, finden in den seit 1874 stetig — wenn auch mit Unterbrechungen — sinkenden Preisen der Firma Y keine Analogie. Auch bei den Preisen nach dem Amtsblatt trifft nur die Wiedereinführung des Zolles (in Kraft seit 1. Januar 1880) mit einer Preiserhöhung zusammen. Von diesem Gesichtspunkt aus betrachtet, ist daher der Kleinhandel, soweit er an der gegenwärtigen Untersuchung überhaupt betheiligt ist, den billigen Anforderungen des Publikums im allgemeinen völlig gerecht geworden.

Im Anschluß hieran seien noch die Ladenpreise für Hirse erwähnt, die sich in Anlage IV Ziffer 25 nach dem Amtsblatt der kgl. Regierung zu Aachen finden. Dieselben müssen mangels weiteren Materials mit den Preisen für „Graupen, Grütze und Gries“ auf der hamburger Börse zusammengestellt werden.

Es betrug der

	Großhandelspreis für Graupen, Grütze, Gries in Hamburg für 100 kg	Ladenpreis für Hirse zu Aachen nach dem Amtsblatt für 100 kg
1882	28,18 Mk.	60,00 Mk.
1883	28,51 „	50,17 „
1884	28,66 „	54,33 „
1885	24,29 „	59,17 „
1886	21,58 „	60,00 „

Eine gleichartige Bewegung herrscht hier nicht; doch ist das Material zu dürftig und bezüglich der Vergleichbarkeit zu unzuverlässig, als daß sich weitere Erörterungen daran anknüpfen ließen.

Nudeln.

Von den verschiedenen Formen, in welche der getrocknete Mehlteig gebracht wird und die unter dem Namen Nudeln zusammengefaßt werden, finden sich in den Tabellen Maccaroni, Vermicelli, Suppenfiguren (Suppensternchen, Façonnudeln) und Gemüsenudeln. Anlage I enthält die Einkaufs- und Verkaufspreise der Firma X in Aachen von 1878 bis 1886 für Gemüsenudeln (Ziffer 22), für Suppenfiguren (Ziffer 35) und für Vermicelli (Ziffer 37); in Anlage II finden sich die Verkaufspreise der Firma Y in Aachen von 1853 bis 1886 für Gemüsenudeln (Ziffer 42), Suppensternchen (Ziffer 64), Maccaroni (Ziffer 32), sowie für deutsche und ital. Vermicelli (Ziffer 67 und 68). Als Großhandelspreise sind außerdem aus Anlage III Ziffer 33 die Hamburger Börsenpreise für „Nudeln und Maccaroni" heranzuziehen, die von 1853 bis 1873 und von 1880 bis 1886 vorhanden sind.

Beginnen wir mit den Gemüsenudeln, so müssen wir hier zunächst auf die Preise der Anlage I Ziffer 22 eingehen. Darnach betrug für Gemüsenudeln (I.), die seitens der Firma X direkt vom Produzenten in Frankfurt a. M. bezogen werden,

Jahr	der Einkaufspreis für 100 kg		der Verkaufspreis für 100 kg		die Differenz zwischen Ein- u. Verkaufspreis	
	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	% des Einkaufspreises
1878	66,95	100,00	96,00	100,00	29,05	43,40
1879	67,70	101,12	96,00	100,00	28,30	41,80
1880	70,60	105,45	92,00	95,83	21,40	30,31
1881	69,59	103,94	92,00	95,83	22,41	32,20
1882	70,54	105,36	92,00	95,83	21,46	30,42
1883	84,76	126,60	92,00	95,83	7,24	8,54
1884	75,96	113,46	88,00	91,67	12,04	15,85
1885	81,77	122,14	92,00	95,83	10,23	12,51
1886	82,60	123,37	94,00	97,92	11,40	13,80
Durchschnitt	74,50	—	92,67	—	18,17	24,40

In dieser Zusammenstellung zeigt sich hinsichtlich des Aufschlags die auffällige Erscheinung, daß in den letzten 4 Jahren sowohl der absolute als auch der relative Betrag des Aufschlages bedeutend niedriger ist als in den 5 vorhergehenden Jahren. Während der Aufschlag sich in den 5 ersten Jahren zwischen den Grenzen 30,31 und 43,40 Prozent bewegt, schwankt er 1883 bis 1886 nur zwischen 8,54 und 15,85 Prozent; das Niveau ist mithin seit 1883 beträchtlich heruntergedrückt. Welche Gründe die Firma hierzu veranlaßt haben, läßt sich im allgemeinen nicht feststellen. Dagegen kann es als zweifellos bezeichnet werden, daß in den letzten 4 Jahren der Reinertrag für den Kaufmann ein sehr geringfügiger gewesen ist. Es wird sogar wahrscheinlich, daß in einigen Jahren ein Gewinn kaum erzielt ist, wenn man bedenkt, daß durchschnittlich 8 bis 9 Prozent Aufschlag nöthig sind, um das Risiko und die Unkosten der Verwaltung des sehr billig verwalteten Konsumvereins im „Kohlenländchen" bei Aachen zu decken, und daß die Unkosten in Aachen naturgemäß noch erheblich höher sind.

Kann sonach von einem zu hohen Gewinn des Kaufmanns für die Jahre 1883 bis 1886 nicht im entferntesten die Rede sein, so erscheint der Aufschlag in den ersten 5 Jahren in ganz anderem Lichte, da derselbe aus unbekannten Gründen sehr hoch gehalten ist. Da die Interna des Geschäfts nicht bekannt sind, so muß es dahingestellt bleiben, ob damals nicht auch ein geringerer Aufschlag noch angemessenen Gewinn gelassen hätte.

Für das Publikum sind die großen Schwankungen des Aufschlags nur wenig bemerkbar gewesen, da die weiteste zwischen den Preisen einzelner Jahre vorgekommene Differenz nur 2 Pf. pro Pfund ausmacht. Speziell der große Rückgang des Aufschlages von 1882 zu 1883 ist für das Publikum unmerkbar geblieben, da der Verkaufspreis sich nicht geändert hatte.

Was die Bewegung der Preise beim Verkauf gegenüber der der Einkaufspreise anlangt, so gehen Hebung und Senkung bei beiden Reihen von 1883 bis 1886 vollkommen parallel, während vorher entweder ein Gleichbleiben oder eine entgegengesetzte Bewegung der Verkaufspreise zu Tage tritt. Hieraus kann indeß ein Vorwurf gegen die Firma nicht hergeleitet werden. Denn während die Einkaufspreise eine entschieden steigende Tendenz zeigen, gehen die Verkaufspreise 1880 herunter, um bis 1883 unverändert um 4,17 Prozent unter dem Niveau von 1878 zu bleiben. Die Einkaufspreise sind stets höher und in den letzten Jahren sogar beträchtlich höher als 1878, während die Verkaufspreise seit 1880 fortdauernd mehrere Prozent unter dem Stande von 1878 und 1879 bleiben. Das Publikum hat sicherlich keine Ursache, mit dieser Bewegung unzufrieden zu sein.

Um die Entwicklung der Preise im Kleinhandel gegenüber denen des Großhandels genauer zu erkennen, sind nunmehr die Preise der Firma Y in Aachen für Gemüsenudeln (Anlage II Ziffer 42) zu vergleichen mit den eben besprochenen und den hamburger Großhandelspreisen. Letztere umfassen allerdings alle Arten von Nudeln; bei der Verwandtschaft der einzelnen Nudelarten erscheint jedoch die Vergleichung der Preise für Gemüsenudeln mit den Preisen für Nudeln überhaupt als zulässig. Leider enthalten die

Hamburger Preise eine große Lücke; von 1874 bis 1879 fehlen die Angaben in den Uebersichten über Hamburgs Handel und Schiffahrt.

Die Preise der Firma X seien auch hier der Uebersichtlichkeit wegen wiederholt. Auf diese Weise ergiebt sich, daß der Preis pro 100 kg betrug für:

(siehe Tab. auf S. 78 u. 79)

Die Verschiedenheit der Detailpreise läßt vermuthen, daß es sich hier um verschiedene Sorten Gemüsenudeln handelt. Hiermit mag es zusammenhängen, daß seit 1878 die Preise der Firma Y eine steigende Tendenz zeigen, während bei denen der Firma X die absteigende Bewegung vorherrscht. Zu bemerken ist indeß, daß die Verkaufspreise der Firma Y seit 1878 bezüglich der steigenden Tendenz mit den Einkaufspreisen der Firma X übereinkommen; die Tendenz ist allerdings bei diesen stärker als bei jenen. Die Verkaufspreise der Firma Y zeigen wiederholt Perioden, in denen die Preise unverändert blieben. Sie können daher mit den Hamburger Großhandelspreisen, die auf- und niederwogen, in den Einzelheiten nicht übereinstimmen. Auch die Durchschnittspreise zeigen nur bis 1866/70 die gleiche Richtung der Bewegung. In den drei nächsten Perioden ist ein Vergleich nicht möglich, da hier große Lücken in den Großhandelspreisen bestehen. Nur soviel läßt sich erkennen, daß die Verkaufspreise sich weniger weit von dem Stande des Ausgangsjahres nach unten hin entfernen, als die hamburger Börsenpreise. In den beiden letzten Jahren erheben sich die Preise der Firma Y sogar noch über dieses Niveau. Ein sicheres Urtheil läßt der Vergleich mit den hamburger Preisen nicht zu; man muß sich daher dabei bescheiden, daß von 1878 bis 1886 die Einkaufspreise der Firma X mit den Verkaufspreisen der Firma Y sich nahe berühren, während — wie bereits erörtert — die Verkaufspreise der Firma X sich der steigenden Tendenz der Einkaufspreise nicht anschließen, sondern sich überwiegend abwärts bewegen.

Verfolgt man die einzelnen Anlässe zu Preisveränderungen, so fällt zuerst auf, daß die Einführung des Zollgewichts am 1. Juli 1858 eine Preiserhöhung nicht nach sich zog.

Trotzdem das neue Pfund um etwa 7 Prozent schwerer war, als das altpreußische, und trotzdem der Zoll seit 1. Januar 1846 unverändert auf 12 Mk. für 100 kg stehen geblieben war, verkaufte die Firma Y das Zollpfund Nudeln ebenso mit 50 Pf. wie das altpreußische Pfund.

Die Einführung der Zollfreiheit am 1. Oktober 1870 findet in den Preisen kein entsprechendes Sinken. Dagegen tritt die Aufhebung der Mahlsteuer in einer starken Preisermäßigung deutlich zu Tage. Der Einführung eines Zolles von 6 Mk. für 100 kg durch Gesetz vom 15. Juli 1879 entspricht bei der Firma Y eine zweimalige Erhöhung des Preises im Jahre 1879 und 1880; bei der Firma X ist das gleiche nicht zu bemerken. Die neueste Zollerhöhung durch Gesetz vom 22. Mai 1885 trifft sowohl bei der Firma X als auch bei der Firma Y mit einer Preiserhöhung zusammen.

Für Suppenfiguren (Suppensternchen, Façonnudeln) sind wiederum

Jahr	Nudeln und Maccaroni in Hamburg im Großhandel		Gemüsenudeln bei der Firma X in Aachen (Einkaufspreis)	
	Mk.	Verhältniß zu 1853	Mk.	Verhältniß zu 1878
1853	76,56	100,00	—	—
1854	101,52	132,60	—	—
1855	87,06	113,71	—	—
Durchschnitt	88,38	100,00	—	—
1856	94,86	123,90	—	—
1857	88,38	115,44	—	—
1858	75,54	98,67	—	—
1859	69,18	90,36	—	—
1860	77,16	100,78	—	—
Durchschnitt	81,02	91,67	—	—
1861	73,92	96,55	—	—
1862	74,64	97,49	—	—
1863	70,44	92,01	—	—
1864	64,56	84,33	—	—
1865	67,74	88,48	—	—
Durchschnitt	70,26	79,50	—	—
1866	64,62	84,40	—	—
1867	67,20	87,77	—	—
1868	72,72	94,98	—	—
1869	72,48	94,67	—	—
1870	65,94	86,13	—	—
Durchschnitt	68,59	77,61	—	—
1871	70,20	91,69	—	—
1872	51,48	67,24	—	—
1873	68,38	89,32	—	—
1874	—	—	—	—
1875	—	—	—	—
Durchschnitt	63,35	71,68	—	—
1876	—	—	—	—
1877	—	—	—	—
1878	—	—	66,95	100,00
1879	—	—	67,70	101,12
1880	61,62	80,49	70,60	105,45
Durchschnitt	61,62	69,72	68,42	100,00
1881	61,74	80,64	69,59	103,94
1882	66,89	87,37	70,54	105,36
1883	60,51	79,04	84,76	126,60
1884	58,49	76,40	75,96	113'46
1885	56,56	73,88	81,77	122,14
Durchschnitt	60,84	68,85	76,52	111,84
1886	56,57	73,89	82,60	123,37

Gemüsenudeln in Aachen im Kleinhandel bei der Firma				
Firma Y			Firma X	
Mk.	Verhältniß zu 1853	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verhältniß zu 1878
107,00	100,00	—	—	—
107,00	100,00	—	—	—
107,00	100,00	—	—	—
107,00	100,00	—	—	—
107,00	100,00	—	—	—
107,00	100,00	—	—	—
100,00	93,46	—	—	—
100,00	93,46	—	—	—
100,00	93,46	—	—	—
102,80	96,07	—	—	—
100,00	93,46	—	—	—
100,00	93,46	—	—	—
100,00	93,46	—	—	—
100,00	93,46	—	—	—
100,00	93,46	—	—	—
100,00	93,46	—	—	—
100,00	93,46	—	—	—
100,00	93,46	—	—	—
100,00	93,46	—	—	—
100,00	93,46	—	—	—
100,00	93,46	—	—	—
100,00	93,46	—	—	—
100,00	93,46	—	—	—
100,00	93,46	—	—	—
103,00	96,26	—	—	—
106,00	99,07	—	—	—
94,00	87,85	—	—	—
100,60	94,02	—	—	—
94,00	87,85	—	—	—
94,00	87,85	—	—	—
94,00	87,85	100,00	96,00	100,00
97,00	90,65	103,19	96,00	100,00
100,00	93,46	106,38	92,00	95,83
95,80	89,53	100,00	94,67	100,00
100,00	93,46	106,38	92,00	95,83
100,00	93,46	106,38	92,00	95,83
100,00	93,46	106,38	92,00	95,83
100,00	93,46	106,38	88,00	91,67
108,00	100,93	114,90	92,00	95,83
101,60	94,95	104,74	91,20	96,33
108,00	100,93	114,90	94,00	97,92

zuerst die Einkaufs- und Verkaufspreise der Firma X in Aachen nach Anlage I Ziffer 35 zu besprechen. Es betrug hier

Jahr	der Einkaufspreis pro 100 kg		der Verkaufspreis pro 100 kg		die Differenz zwischen Ein- und Verkaufspreis	
	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	% des Einkaufspreises
1878	76,55	100,00	100,00	100,00	23,45	30,63
1879	74,20	96,93	100,00	100,00	25,80	34,77
1880	76,14	99,46	105,00	105,00	28,86	37,90
1881	68,04	88,88	88,00	88,00	19,96	29,34
1882	69,83	91,22	90,00	90,00	20,17	28,88
1883	65,47	85,53	86,00	86,00	20,53	31,36
1884	61,34	80,13	80,00	80,00	18,66	30,42
1885	63,23	82,60	76,00	76,00	12,77	20,20
1886	63,23	82,60	76,00	76,00	12,77	20,20
Durchschnitt	68,67	—	89,00	—	20,33	29,61

Bei den Suppenfiguren findet man hiernach einen immerhin hohen Aufschlag, der allerdings nur in mäßigen Grenzen (von 28,88 Prozent bis 37,90 Prozent) während der Jahre 1878 bis 1884 auf- und abgeht; 1885 und 1886 ist das Niveau desselben plötzlich erheblich herabgedrückt, eine Erscheinung, die mit der bei den Gemüsenudeln besprochenen auffallende Aehnlichkeit hat. Es ist ohne genaue Kenntniß der inneren Verhältnisse der Firma nicht möglich, zu entscheiden, ob der Aufschlag in den ersten 7 Jahren das billige Maß überschreitet oder nicht; die Frage mag daher hier offen gelassen werden.

Leichter ist es, sich klar zu machen, warum der Aufschlag hier überhaupt höher sein muß als bei den Gemüsenudeln. Es hängt dies nicht mit dem Bezuge aus erster oder zweiter Hand zusammen, da die Firma auch die Suppenfiguren direkt von (elsässischen) Produzenten bezieht. Vielmehr muß zur Erklärung der in Rede stehenden Erscheinung auf die Umsatzgeschwindigkeit zurückgegriffen werden. Die Ladenbücher der Firma Y weisen in den schon oft zitirten 10 Tagen des Jahres 1886 an Suppenfiguren 7 Verkäufe im Gesammtbetrage von 7¼ Pfd., dagegen an Gemüsenudeln 7 Verkäufe mit zusammen 17¼ Pfd. auf. Die Suppenfiguren finden daher langsameren Absatz als die Gemüsenudeln, was übrigens auch aus den meisten Haushaltungen bestätigt werden dürfte. Bei langsamerem Absatz aber muß aus den schon erörterten Gründen der Aufschlag höher sein.

Betrachten wir nunmehr den Fortgang der Preisentwickelung, so finden wir bei den Kleinverkaufspreisen von 1878 zu 1879 keine Veränderung, während die Einkaufspreise sinken. Von jetzt an gehen aber die Preisreihen vollständig Hand in Hand. Die Uebereinstimmung ist so groß, daß von 1881 bis

1884 sogar die Verhältnißziffern zu 1878 nahezu die gleichen sind. Die Bewegung der Preise giebt daher hier gewiß keinen Anlaß zu der Klage, als nähme das Publikum nicht hinreichend Antheil an der Bewegung der Preise im Großhandel. In den Jahren 1885 und 1886 ist sogar der Verkaufspreis noch um 6,60 Prozent tiefer unter den Stand von 1878 gesunken, als der Einkaufspreis.

Für die letztere Betrachtung sind nunmehr auch die Verkaufspreise der Firma Y in Aachen für Suppensternchen heranzuziehen, die in Anl. II Ziff. 64 notirt sind. Hierbei können die hamburger Börsenpreise für „Nudeln und Maccaroni“, die in der Zusammenstellung auf S. 78 angeführt sind, fortbleiben, da nur die Verhältnißziffern jetzt in Betracht kommen. Es betrug: (siehe Tab. auf S. 82)

Diese Tabelle zeigt, daß die Einkaufspreise der Firma X für Suppenfiguren nur theilweise die gleiche Bewegung durchmachen wie die hamburger Börsenpreise und vollständig abweichen von den Verkaufspreisen der Firma Y in Aachen. Daß letztere bei ihrer vollständigen Unveränderlichkeit seit 1875 sich auch von den Detailpreisen der Firma X durchaus entfernen, bedarf keiner besonderen Erwähnung.

Hiernach muß sich die Untersuchung darauf beschränken, die Verkaufspreise der Firma Y mit den hamburger Börsenpreisen zu vergleichen. Auch hier findet keine Uebereinstimmung statt. Die Verkaufspreise der Firma Y bleiben in den ersten 5 Jahren auf 128 Mk. 40 Pf. stehen, sinken dann (gleichzeitig mit den Großhandelspreisen) auf 120 Mk., um 17 Jahre lang ganz unverändert zu bleiben. Seit 1875 ist der Preis fortwährend 100 Mk.

Diese Notizen erinnern an das, was über die Verkaufspreise der Firma Y für Gemüsenudeln gesagt ist. Dieselben bleiben ebenfalls in den ersten 5 Jahren gleich, sinken dann (in Folge der Umrechnung der Preise auf Zollpfund), und zwar genau um denselben Prozentsatz wie die Preise für Suppensternchen, unter das bisherige Niveau, um sich 15 Jahre lang auf diesem niedrigeren Stande zu erhalten. Erst von jetzt an zeigen die Preise für Gemüsenudeln eine größere Veränderlichkeit.

Es ist demnach selbstverständlich, daß auch die Durchschnittspreise für Suppensternchen nur in den 3 ersten Perioden dieselbe Bewegung durchmachen wie die hamburger Börsenpreise.

Kommen wir hiernach auch bei einem Vergleiche der zuerst genannten Preisreihen zu keinem Resultat, so ergiebt sich doch das eine mit Bestimmtheit, daß der Verkaufspreis die Anschwellungen des Börsenpreises nicht mitmacht, sondern eine entschiedene sinkende Tendenz zeigt, die freilich nur periodenweise zum Ausdruck kommt.

Die einzelnen Anlässe zur Preisveränderung sind in folgender Weise benutzt worden. Die Einführung des Zollgewichts am 1. Juli 1858 hat den Preis von 60 Pf. für das Pfund unverändert gelassen, ist also in derselben Weise wie bei Gemüsenudeln wirkungslos geblieben.

Wie bei diesen so ist auch bei Suppensternchen die Einführung der Zollfreiheit vom 1. Oktober 1870 ohne Einfluß gewesen, während die Aufhebung der Mahlsteuer wiederum mit einer beträchtlichen Preisermäßigung

Preise für Nudeln.

Jahr	Hamburger Börsenpreis f. 100 kg Nudeln u. Maccaroni im Verhältn. zu 1853	Einkaufspreis d. Firma X i. Aachen f. 100 kg Suppenfiguren		Verkaufspreis für 100 kg Suppenfiguren				
				bei der Firma Y in Aachen			bei d. Firma X in Aachen	
		Mk.	Verhält. z. 1878	Mk.	Verh. z. 1853	Verh. z. 1878	Mk.	Verh. z. 1878
1853	100,00	—	—	128,40	100,00	—	—	—
1854	132,60	—	—	128,40	100,00	—	—	—
1855	113,71	—	—	128,40	100,00	—	—	—
Durchschnitt	100,00	—	—	128,40	100,00	—	—	—
1856	123,90	—	—	128,40	100,00	—	—	—
1857	115,44	—	—	128,40	100,00	—	—	—
1858	98,67	—	—	120,00	93,46	—	—	—
1859	90,36	—	—	120,00	93,46	—	—	—
1860	100,78	—	—	120,00	93,46	—	—	—
Durchschnitt	91,67	—	—	123,40	96,11	—	—	—
1861	96,55	—	—	120,00	93,46	—	—	—
1862	97,49	—	—	120,00	93,46	—	—	—
1863	92,01	—	—	120,00	93,46	—	—	—
1864	84,33	—	—	120,00	93,46	—	—	—
1865	88,48	—	—	120,00	93,46	—	—	—
Durchschnitt	79,50	—	—	120,00	93,46	—	—	—
1866	84,40	—	—	120,00	93,46	—	—	—
1867	87,77	—	—	120,00	93,46	—	—	—
1868	94,98	—	—	120,00	93,46	—	—	—
1869	94,67	—	—	120,00	93,46	—	—	—
1870	86,13	—	—	120,00	93,46	—	—	—
Durchschnitt	77,61	—	—	120,00	93,46	—	—	—
1871	91,69	—	—	120,00	93,46	—	—	—
1872	67,24	—	—	120,00	93,46	—	—	—
1873	89,32	—	—	120,00	93,46	—	—	—
1874	—	—	—	120,00	93,46	—	—	—
1875	—	—	—	100,00	77,88	—	—	—
Durchschnitt	71,68	—	—	116,00	90,34	—	—	—
1876	—	—	—	100,00	77,88	—	—	—
1877	—	—	—	100,00	77,88	—	—	—
1878	—	76,55	100,00	100,00	77,88	100,00	100,00	100,00
1879	—	74,20	96,93	100,00	77,88	100,00	100,00	100,00
1880	80,49	76,14	99,46	100,00	77,88	100,00	105,00	105,00
Durchschnitt	69,72	75,63	100,00	100,00	77,88	100,00	101,67	100,00
1881	80,64	68,04	88,88	100,00	77,88	100,00	88,00	88,00
1882	87,37	69,83	91,22	100,00	77,88	100,00	90,00	90,00
1883	79,04	65,47	85,53	100,00	77,88	100,00	86,00	86,00
1884	76,40	61,34	80,13	100,00	77,88	100,00	80,00	80,00
1885	73,88	63,23	82,60	100,00	77,88	100,00	76,00	76,00
Durchschnitt	68,85	65,58	86,71	100,00	77,88	100,00	84,00	82,62
1886	73,89	63,23	82,60	100,00	77,88	100,00	76,00	76,00

zusammentrifft. Die spätere Wiedereinführung des Zolles (Ges. v. 15. Juli 1879) und dessen Erhöhung im Jahre 1885 bleiben bei den Preisen der Firma Y ohne Analogie. Bei denen der Firma X stimmt nur mit der ersteren eine Preiserhöhung im annähernden Betrage des neueingeführten Zolles zusammen.

Für die dritte der erwähnten Nudelsorten, die Vermicelli, sind wiederum die Preise der Firma X in Aachen nach Anl. I Ziff. 37 zuerst zu besprechen. Vorweg ist zu bemerken, daß die als I. Sorte bezeichneten Vermicelli von Produzenten aus dem Elsaß bezogen werden, also deutschen Ursprungs sind. Für 100 kg dieser Vermicelli betrug bei der Firma X in Aachen:

Jahr	der Einkaufspreis		der Verkaufspreis		die Differenz zwischen Ein- u. Verkaufspreis	
	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	% des Einkaufspreises
1878	87,20	100,00	110,00	100,00	22,80	26,03
1879	83,60	95,87	110,00	100,00	26,40	31,58
1880	87,00	99,77	110,00	100,00	23,00	26,43
1881	77,28	85,18	100,00	90,90	22,72	29,40
1882	77,82	89,24	100,00	90,90	22,18	27,27
1883	75,25	86,41	100,00	90,90	24,75	32,89
1884	69,68	79,91	100,00	90,90	30,32	43,51
1885	73,25	84,01	90,00	81,82	16,75	22,87
1886	73,25	84,01	92,00	83,64	18,75	25,60
Durchschnitt	78,26	—	101,33	—	23,07	29,48

Daß der Aufschlag zum Theil recht hoch ist, leuchtet sofort ein. Für die Frage, ob er zu hoch ist, und für den allgemeinen Grund, aus dem die größere Ausdehnung des Aufschlags erklärlich wird, treffen dieselben Momente zu, die bereits bei den Suppenfiguren erörtert sind.

Daß dem Publikum die großen Verschiebungen im Aufschlag nicht erheblich bemerkbar geworden sind, läßt sich aus der vorstehendeu Uebersicht sofort erkennen. Insbesondere ist das plötzliche Emporschnellen des Aufschlags im Jahre 1884 nicht fühlbar gewesen, weil der Verkaufspreis unverändert blieb.

In der Bewegung finden sich hier mehrfache Abweichungen zwischen den Einkaufs- und Verkaufspreisen; der größte Theil der Unterschiede beruht darauf, daß sich der Verkaufspreis zuerst in einer dreijährigen und alsdann in einer vierjährigen Periode stabil zeigt.

1885 ferner steigt der Einkaufspreis, um 1886 unverändert zu bleiben, während der Verkaufspreis 1885 sinkt und erst 1886 anzieht. Die Tendenz der Verbilligung herrscht trotz dieser Abweichungen jedoch sowohl bei den Einkaufs- als auch bei den Verkaufspreisen. In den beiden letzten Jahren haben sich die Verkaufspreise sogar noch weiter unter den Stand von 1878 gesenkt, als die Einkaufspreise.

Ziehen wir für letztere Betrachtung noch die Preise der Firma Y in Rücksicht, so müssen hier zwei Preisreihen erörtert werden, von denen die eine italienische Vermicelli betrifft, während für die andere der Ausdruck Vermicelli schlechthin gebraucht wird. Diese letztere ist in Anlage II Ziff. 68 als II. Sorte bezeichnet. Nach der Höhe des Preises war dieselbe deutschen Ursprungs und von geringerer Qualität als die bei der Firma X soeben erörterte.

Für die italienischen Vermicelli fehlen die Angaben leider für die Jahre 1853, 1855 und 1856. Die hamburger Preise werden wiederum nur in den Verhältnißziffern aufzuführen sein.

Auf diese Weise ergiebt sich unter Wiederholung der Preise der Firma X folgendes Bild: (siehe Tab. auf S. 86 u. 87)

Beim Durchsehen dieser Tabelle fällt — abgesehen von den Verschiedenheiten bei den Engrospreisen — sofort die Aehnlichkeit der Detailpreisreihen auf. Die Preise der Firma X weisen seit 1878 nur vier Verschiebungen auf, wobei sie indeß erst 3 Jahre und dann 4 Jahre hindurch stabil waren. In derselben Zeit machen die Preise der Firma Y für deutsche Vermicelli gar keine, die Preise derselben Firma für italienische Vermicelli nur eine Veränderung durch. Letztere besteht in einer Erhöhung von 1885 zu 1886, die auch bei den Preisen der Firma X zu konstatiren war.

Die Preise der Firma Y für italienische Vermicelli sind von 1858 bis 1874 und nach der nunmehr eintretenden Tieferlegung des Niveaus von 1875 bis 1885 stabil. Die Preise kommen hierin vollkommen überein mit den auf S. 82 erwähnten Preisen der Firma Y für Suppenfiguren und berühren sich sehr nahe mit den Preisen derselben Firma für Gemüsenudeln (S. 78 u. 79).

Die Preise für Suppenfiguren stimmen auch in der Höhe von 1857 bis 1885 überein mit denen für italienische Vermicelli, während die Preise für Gemüsenudeln hinsichtlich der Höhe und Bewegung in den ersten 20 Jahren wiederholt mit denen für deutsche Vermicelli zusammentreffen. Letztere haben seit 1858 bis 1874 die augenscheinliche Tendenz, sich auf 100 Mk. für 100 kg zu halen, da dieselben immer wieder zu dieser Höhe zurückkehren. Von 1875 an ermäßigt sich der Preis dauernd auf 80 Mk.

Daß unter diesen Umständen eine vollständige Parallelität mit den hamburger Börsenpreisen ebensowenig stattfindet wie bei den bisher betrachteten Nudelsorten, bedarf keiner Erörterung. Dagegen liegt bezüglich der Durchschnittspreise insofern eine Abweichung vor, als die Preise für deutsche Vermicelli sich in gleicher Richtung wie die Durchschnittspreise in Hamburg ohne Unterbrechung bewegen, soweit es sich überhaupt übersehen läßt. Die Tendenz der Detailpreise ist eine ausgesprochen sinkende, so daß der Abstand gegen das Ausgangsjahr 1853 bezw. 1854 ein nicht unbeträchtlicher ist.

Bezüglich der Einwirkung, welche die Einführung des Zollgewichts (1. Juli 1858) und der Zollfreiheit (1. Oktober 1870), die Aufhebung der Mahlsteuer (1. Januar 1875) und die Wiedereinführung des Zolles (1879) gehabt haben, gilt hier dasselbe wie bei den bisher betrachteten

Nudelsorten. Die Zollerhöhung von 1885 trifft bei den italienischen Vermicelli der Firma Y und den deutschen Vermicelli der Firma X mit einer kleinen Preiserhöhung zusammen, während die Preise für deutsche Vermicelli bei der Firma Y unverändert bleiben.

Es erübrigt nunmehr noch, die Preise für Maccaroni bei der Firma Y (Anl. II Ziff. 32) zu erörtern, für welchen Artikel andere Angaben nicht vorliegen. Der Preis für 100 kg Maccaroni betrug:

Jahr	bei der Firma Y in Aachen		Verh. der hamburger Börsenpreise für Nudeln und Maccaroni zu 1853
	Mk.	Verhältniß zu 1853	
1853	128,40	100,00	100,00
1854	128,40	100,00	132,60
1855	128,40	100,00	113,71
Durchschnitt	128,40	100,00	100,00
1856	128,40	100,00	123,90
1857	128,40	100,00	115,44
1858	120,00	93,46	98,67
1859	120,00	93,46	90,36
1860	120,00	93,46	100,78
Durchschnitt	123,40	96,11	91,67
1861	120,00	93,46	96,55
1862	120,00	93,46	97,49
1863	120,00	93,46	92,01
1864	120,00	93,46	84,33
1865	120,00	93,46	88,48
Durchschnitt	120,00	93,46	79,50
1866	120,00	93,46	84,40
1867	120,00	93,46	87,77
1868	120,00	93,46	94,98
1869	120,00	93,46	94,67
1870	120,00	93,46	86,13
Durchschnitt	120,00	93,46	77,61
1871	120,00	93,46	91,69
1872	120,00	93,46	67,24
1873	120,00	93,46	89,32
1874	120,00	93,46	—
1875	100,00	77,88	—
Durchschnitt	116,00	90,34	71,68
1876	100,00	77,88	—
1877	100,00	77,88	—
1878	100,00	77,88	—
1879	100,00	77,88	—
1880	100,00	77,88	80,49
Durchschnitt	100,00	77,88	69,72
1881	100,00	77,88	80,64
1882	100,00	77,88	87,37
1883	100,00	77,88	79,04
1884	100,00	77,88	76,40
1885	100,00	77,88	73,88
Durchschnitt	100,00	77,88	68,85
1886	100,00	77,88	73,89

Jahr	Hamburger Börsenpreis für 100 kg Nudeln und Maccaroni im Verhältniß zu 1853	Einkaufspreis der Firma X in Aachen für I. deutsche Vermicelli für 100 kg: Mk.	Einkaufspreis der Firma X in Aachen für I. deutsche Vermicelli für 100 kg: Verhältn. zu 1878	Verkaufspreis Y in Aachen für ital. Vermicelli: Mk.	Verkaufspreis Y in Aachen für ital. Vermicelli: Verhältniß zu 1854	Verkaufspreis Y in Aachen für ital. Vermicelli: Verhältniß zu 1878
1853	100,00	—	—	—	—	—
1854	132,60	—	—	134,82	100,00	—
1855	113,71	—	—	—	—	—
Durchschnitt	100,00	—	—	134,82	100,00	—
1856	123,90	—	—	—	—	—
1857	115,44	—	—	128,40	95,24	—
1858	98,67	—	—	120,00	89,01	—
1859	90,36	—	—	120,00	89,01	—
1860	100,78	—	—	120,00	89,01	—
Durchschnitt	91,67	—	—	122,10	90,57	—
1861	96,55	—	—	120,00	89,01	—
1862	97,49	—	—	120,00	89,01	—
1863	92,01	—	—	120,00	89,01	—
1864	84,33	—	—	120,00	89,01	—
1865	88,48	—	—	120,00	89,01	—
Durchschnitt	79,50	—	—	120,00	89,01	—
1866	84,40	—	—	120,00	89,01	—
1867	87,77	—	—	120,00	89,01	—
1868	94,98	—	—	120,00	89,01	—
1869	94,67	—	—	120,00	89,01	—
1870	86,13	—	—	120,00	89,01	—
Durchschnitt	77,61	—	—	120,00	89,01	—
1871	91,69	—	—	120,00	89,01	—
1872	67,24	—	—	120,00	89,01	—
1873	89,32	—	—	120,00	89,01	—
1874	—	—	—	120,00	89,01	—
1875	—	—	—	100,00	74,17	—
Durchschnitt	71,68	—	—	116,00	86,04	—
1876	—	—	—	100,00	74,17	—
1877	—	—	—	100,00	74,17	—
1878	—	87,20	100,00	100,00	74,17	100,00
1879	—	83,60	95,87	100,00	74,17	100,00
1880	80,49	87,00	99,77	100,00	74,17	100,00
Durchschnitt	69,72	85,93	100,00	100,00	74,17	100,00
1881	80,64	77,28	85,18	100,00	74,17	100,00
1882	87,37	77,82	89,24	100,00	74,17	100,00
1883	79,04	75,25	86,41	100,00	74,17	100,00
1884	76,40	69,68	79,91	100,00	74,17	100,00
1885	73,88	73,25	84,01	100,00	74,17	100,00
Durchschnitt	68,85	74,66	86,88	100,00	74,17	100,00
1886	73,89	73,25	84,01	102,00	75,66	102,00

Vermicelli.

für 100 kg bei der Firma

Y in Aachen für II. deutsche Vermicelli			X in Aachen für I. deutsche Vermicelli	
Mk.	Verhältniß zu 1853	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verhältniß zu 1878
100,58	100,00	—	—	—
107,00	106,38	—	—	—
107,00	106,38	—	—	—
104,86	100,00	—	—	—
107,00	106,38	—	—	—
107,00	106,38	—	—	—
100,00	99,42	—	—	—
96,00	95,45	—	—	—
94,00	93,46	—	—	—
100,80	96,13	—	—	—
94,00	93,46	—	—	—
100,00	99,42	—	—	—
100,00	99,42	—	—	—
100,00	99,42	—	—	—
100,00	99,42	—	—	—
98,80	94,22	—	—	—
94,00	93,46	—	—	—
100,00	99,42	—	—	—
100,00	99,42	—	—	—
94,00	93,46	—	—	—
94,00	93,46	—	—	—
96,40	91,93	—	—	—
95,60	95,05	—	—	—
100,00	99,42	—	—	—
100,00	99,42	—	—	—
100,00	99,42	—	—	—
80,00	79,54	—	—	—
95,12	90,71	—	—	—
80,00	79,54	—	—	—
80,00	79,54	—	—	—
80,00	79,54	100,00	110,00	100,00
80,00	79,54	100,00	110,00	100,00
80,00	79,54	100,00	110,00	100,00
80,00	76,29	100,00	110,00	100,00
80,00	79,54	100,00	100,00	90,00
80,00	79,54	100,00	100,00	90,00
80 00	79,54	100,00	100,00	90,00
80,00	79,54	100,00	100,00	90,00
80,00	79,54	100,00	90,00	81,82
80,00	76,29	100,00	98,00	89,09
80,00	79,54	100,00	92,00	83,64

Diese Preise stimmen vollständig mit denen überein, die auf S. 82 für Suppenfiguren angegeben sind. Mithin trifft alles, was dort über die Tendenz und die Bewegung der Preise sowie über den Einfluß der Gewichtsveränderung, der Zoll- und Steuerverhältnisse gesagt ist, auch hier zu. —

Werfen wir jetzt einen Blick rückwärts auf die einzelnen in Betracht gezogenen Nudelsorten, so sehen wir den Aufschlag bei Gemüsenudeln in den letzten Jahren sehr gering, dagegen in früheren Jahren und bei den Suppenfiguren und Vermicelli nicht unerheblich höher; wir sehen ferner die Preise im Kleinhandel sich nirgends vollkommen an die Engrospreise anschließen, finden aber bei allen mit Ausnahme der Gemüsenudeln bei der Firma Y eine stark ausgeprägte sinkende Tendenz, die freilich nur periodenweise, d. h. unter Festhaltung eines bestimmten Preises für längere Zeit sich äußert. Wir finden endlich, daß die Zollveränderungen nur vereinzelt, die Aufhebung der Mahlsteuer dagegen bei allen Sorten zum Ausdruck kommt, und daß aus Auslaß der Einführung des Zollgewichtes am 1. Juli 1858 die an sich berechtigte Preiserhöhung nirgends vorgenommen ist.

Diese Ergebnisse werden vielleicht manchen nicht völlig befriedigen, namentlich bezüglich des Aufschlags, während die Fortbewegung der Preise an sich im allgemeinen kaum einen ernstlichen Grund zur Unzufriedenheit geben kann. Es muß indeß auch hier gewarnt werden vor einem zu schnellen Aburtheilen. Nur auf Grund eingehender Kenntnisse der inneren Verhältnisse der betreffenden Firma ist ein Urtheil darüber möglich, ob der Aufschlag ein unangemessen hoher ist und ob das Publikum Vortheile zu erwarten hat, wenn es auf die bequeme und sichere Vermittelung des Kaufmanns verzichtet.

Kapitel II. Hülsenfrüchte.

Unter den Hülsenfrüchten, die für die Ernährung der Menschen eine sehr wichtige Rolle spielen, sind die gangbarsten Arten: Bohnen, Erbsen und Linsen. Die Anlagen I bis IV enthalten über jede derselben mehrfach verzweigtes Material.

Was zunächst Bohnen anlangt, so finden sich in Anl. I Ziff. 2 die Einkaufs- und Verkaufspreise der Firma X in Aachen für weiße Bohnen für die Jahre 1878 bis 1886. In Anlage II sind unter Ziff. 6 die Verkaufspreise der Firma Y für 1856 und 1859 bis 1886, in Anl. III Ziff. 4 die hamburger Börsenpreise von 1853 bis 1886 und in Anl. IV Ziff. 8 die Marktpreise von 1876 bis 1886 nach dem Amtsblatt der königl. Regierung zu Aachen für weiße Bohnen enthalten.

Aus diesem Material sind zuerst die Preise der Firma X zu Aachen für 100 kg weiße Bohnen (Anl. I Ziff. 2) herauszugreifen. Darnach betrug: (siehe Tab. auf S. 89)

Der Aufschlag, der sich hieraus ergiebt, schwankt zwischen 22,45 und 33,26 Prozent des Einkaufspreises, ist also verhältnißmäßig hoch. Im Durchschnitt der angeführten 9 Jahre ist der Aufschlag 29,17 Prozent.

Preise der weißen Bohnen.

Jahr	Einkaufspreis		Verkaufspreis		Differenz zwischen Einkaufs- u. Verkaufspreis	
	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	% des Einkaufspreises
1878	27,50	100,00	34,00	100,00	6,50	23,64
1879	22,70	82,55	30,00	88,24	7,30	32,16
1880	26,20	95,27	34,00	100,00	7,80	29,79
1881	30,01	109,13	40,00	117,65	9,99	33,26
1882	22,60	82,18	30,00	88,24	7,40	32,74
1883	25,49	92,69	33,00	97,06	7,51	29,46
1884	25,60	93,09	34,00	100,00	8,40	32,81
1885	24,50	89,09	30,00	88,24	5,50	22,45
1886	20,70	75,27	26,00	76,47	5,30	25,60
Durchschnitt	25,03	—	32,33	—	7,30	29,17

Die Firma geht bei der Preisfestsetzung von der schon bei Weizenmehl erwähnten Regel aus, daß bei geringwerthigen Artikeln ein höherer Prozentsatz hinzugeschlagen werden muß, eine Regel, die verständlich genug ist. Einestheils ist bei solchen Artikeln der Effekt für die Kasse des Kaufmanns ohnehin nur gering, anderntheils aber beanspruchen dieselben einen Aufwand an Unkosten, der im Verhältniß zu ihrem Werthe hoch ist, weil er sich bezüglich seines absoluten Betrags bei sehr vielen dieser Artikel nicht geringer stellt als bei theuerern Gegenständen.

Der thatsächliche Gewinn des Kaufmanns erreicht trotzdem bei der Billigkeit des Artikels keinen größeren Umfang; das Publikum seinerseits bezahlt denselben so niedrig, daß es sich gewiß nicht beklagen wird, weil es für jedes Pfund durchschnittlich 3,515 Pf. mehr entrichtet, als der Kaufmann selbst bei seinen Lieferanten, den Großhändlern in Ungarn und Italien, gezahlt hat.

Dies gilt umsomehr, als die thatsächliche Belastung für jeden Haushalt nur unbedeutend ist. Nach der Uebersicht über die Einfuhr beim königl. Hauptzollamt in Aachen, wie sie sich im Jahresbericht der Handelskammer für Aachen und Burtscheid für 1886 findet, sind an „trockenen genießbaren Bohnen" in Aachen 1885: 592102 kg, 1886: 436251 kg eingeführt worden. Da von Aachen aus viele kleinere Plätze versorgt werden, so ist dieses Quantum nicht vollständig in Aachen konsumirt worden. Andererseits waren aber auch zweifelsohne in beiden Jahren noch Lagerbestände vorhanden; auch wurde sicherlich noch aus dem Inlande bezogen. Nehmen wir die angeführten Mengen als lediglich in Aachen konsumirt an, so dürfte die Berechnung hierdurch wohl kaum zu Gunsten des Kaufmanns beeinflußt werden. Auch wenn man auf das ganze Quantum die Preise der Firma X für weiße Bohnen anwendet, so ist das ein Moment, das dem Resultat eine ungünstigere Färbung geben muß.

Der Aufschlag dieser Firma betrug 1885 für 1 kg 5,5 Pf. und 1886 5,3 Pf. Mithin hat das Publikum 1885 32 565 Mk. 61 Pf. und 1886 23 121 Mk. 30 Pf. im ganzen mehr an die Kaufleute für weiße Bohnen zu zahlen gehabt, als diese selbst dafür gegeben haben. Nun betrug 1885 bei 95 725 Einwohnern die Zahl der Haushaltungen 20 878 [1]); auf jede Haushaltung kommen mithin 4,6 Köpfe im Durchschnitt. 1886 war nach dem neuesten Verwaltungsberichte der Stadt Aachen S. 142 die Einwohnerzahl 97 800, so daß sich etwa 21 261 Haushaltungen ergeben. Demnach hat jede Haushaltung durchschnittlich 1885 etwa 1 Mk. 56 Pf. und 1886 etwa 1 Mk. 9 Pf. im ganzen mehr für weiße Bohnen an den Kaufmann bezahlt, als dieser selbst dafür gegeben hat.

Daß irgend ein Haushaltungsvorstand sich die Umstände und das Risiko direkten Bezuges mit Umgehung des Kaufmanns aufladen würde, um im ganzen Jahre wenig mehr als 1 Mk. zu sparen, darf wohl bezweifelt werden. Selbstverständlich erhebt diese Berechnung nicht den Anspruch, vollkommen mit den Thatsachen in Uebereinstimmung zu sein.

Was die Bewegung der Preise anlangt, so geht Hebung und Senkung bei den Einkaufs- und Verkaufspreisen von Jahr zu Jahr vollkommen parallel, so daß ein Grund zur Beschwerde in dieser Hinsicht keinesfalls vorliegt. Der Rückgang gegen 1878 ist bei den Verkaufspreisen nahezu ebenso groß wie bei den Einkaufspreisen.

Zieht man für letztere Betrachtung auch die Preise der übrigen Anlagen für weiße Bohnen heran, so empfiehlt es sich, die vereinzelte Preisnotiz in Anl. II für das Jahr 1856 bei Seite zu lassen und nur das zusammenhängende Material von 1859 bis 1886 zu besprechen, da die Durchführung des Vergleiches dadurch erleichtert wird.

Auf diese Weise ergiebt sich nachstehendes Bild:

(siehe Tab. auf S. 92 u. 93)

Betrachten wir hier zunächst die Großhandels- bezw. Marktpreise für weiße Bohnen, so sehen wir die Einkaufspreise der Firma X bald über, bald unter dem hamburger Börsenpreise stehen. Auch die **Bewegung** der Einkaufspreise weicht wiederholt von den hamburger Preisen ab: die Einkaufspreise der Firma X sinken 1879, während die hamburger Preise steigen; sie schwellen 1881 und 1884 an, während die letzteren fallen. Der Durchschnitt von 1881 bis 1885 zeigt dessen ungeachtet bei beiden eine kleine Erhöhung gegen den Durchschnitt von 1878 bis 1880.

Die Marktpreise nach dem Amtsblatt der königl. Regierung zu Aachen sind allenthalben höher als die Einkaufspreise der Firma X. Sie kommen 1885 den Verkaufspreisen der Firma X und Y sehr nahe, gehen 1882 über die Verkaufspreise beider Firmen und 1886 über den Preis der Firma Y hinaus. Es würde hierdurch nahe gelegt, in den Preisen Kleinhandelspreise zu suchen, wenn nicht in anderen Jahren ein nicht unbeträchtlicher Abstand von den Detailpreisen vorläge. Die Bewegung der Preise stimmt mit keiner der anderen Reihen zusammen.

---

[1]) Siehe oben S. 5.

1879 sinken die Preise nach dem Amtsblatt und steigen in Hamburg; dasselbe liegt 1882 und 1885 vor, während 1883 das Umgekehrte eintritt. Von den Einkaufspreisen der Firma X weichen die Preise nach dem Amtsblatt 1881 und 1884 insofern ab, als letztere fallen, erstere dagegen steigen.

Die Natur der Preise nach dem Amtsblatt läßt sich somit nicht genau feststellen; es erscheint nicht unmöglich, daß der oder die Beamten, die mit der Notirung beauftragt waren, in einzelnen Jahren die Preise beim Verkauf größerer Quantitäten, in anderen den Kleinverkaufspreis verzeichnet haben. Angesichts dieser Möglichkeit ist es ein Gebot der Vorsicht, bei unserer gegenwärtigen Betrachtung auf die Preise nach dem Amtsblatt kein besonderes Gewicht zu legen.

Die Verkaufspreise der Firmen X und Y stimmen hinsichtlich der Höhe und Bewegung ebenfalls nicht völlig überein. In der Regel sind die Preise der Firma Y um einige Pfennige höher. Was die Bewegung anlangt, so gehen 1881 die Preise der Firma Y herunter, die der Firma X in die Höhe; erstere bleiben von 1882 bis 1884 unverändert, letztere steigen. In den Durchschnittspreisen herrscht eine entgegengesetzte Bewegung. Bei der Firma X ist gegen 1878—1880 eine Steigerung von 2,23 Prozent, bei der Firma Y eine Senkung von 4,33 Prozent zu bemerken. Für die gleichen Perioden zeigen die durchschnittlichen Großhandelspreise ebenfalls eine kleine Erhöhung.

Daß die hamburger Börsenpreise von Jahr zu Jahr nicht mit den Verkaufspreisen der Firma X übereinstimmen, ergiebt sich daraus, daß letztere mit den Einkaufspreisen der Firma genau Hand in Hand gehen, aber diese Einkaufspreise — wie erwähnt — von den hamburger Börsenpreisen wiederholt abweichen. Die Preise der Firma Y gehen von 1878 bis 1880 mit den Einkaufspreisen der Firma X (und mit den Marktpreisen nach dem Amtsblatt) Hand in Hand, schließen sich 1881 den sinkenden hamburger Preisen (sowie den Marktpreisen) an, um 1882 sowohl mit diesen als auch mit den Preisen der Firma X zu sinken. 1882 bis 1884 bleibt der Verkaufspreis der Firma Y unverändert, nimmt also an der Bewegung der Großhandelspreise keinen Antheil. 1885 und 1886 sinkt derselbe mit den Großhandelspreisen in Hamburg und den Marktpreisen in Aachen.

In der vorhergehenden Zeit bleibt der Preis der Firma Y von 1859 bis 1864 unverändert, während die Großhandelspreise erst steigen und darnach sinken. Hierbei ist beachtenswerth, daß 1860 und 1861 die Firma die Bohnen noch billiger verkauft hat, als sie auf der hamburger Börse gehandelt wurden. Auf welchen Gründen diese Thatsache beruht, bleibe dahingestellt; jedenfalls ist es bemerkenswerth, daß der Kleinhandel — wie sich hier zum ersten Mal zeigt — auch wohl unter den Großhandelspreisen mit seinen Preisfestsetzungen bleibt.

1865 bis 1866 haben die Großhandelspreise eine sinkende, die Kleinverkaufspreise eine steigende Richtung. Bis 1869 gehen alsdann beide Hand in Hand. Die Steigerung der Großhandelspreise im Jahre 1870 holt der Einzelverkaufspreis erst 1871 nach, nachdem inzwischen die Großhandelspreise wieder gefallen waren. Die letzteren wachsen nun bis 1873

Jahr	Hamburger Börsenpreis			Marktpreis in Aachen nach dem Amtsblatt	
	Mk.	Verhältniß zu 1859	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verhältniß zu 1876
1859	24,54	100,00	—	—	—
1860	25,20	102,69	—	—	—
Durchschnitt	24,87	100,00	—	—	—
1861	25,26	102,93	—	—	—
1862	24,48	99,76	—	—	—
1863	21,84	89,00	—	—	—
1864	23,16	94,38	—	—	—
1865	26,76	109,05	—	—	—
Durchschnitt	24,30	97,71	—	—	—
1866	25,92	105,62	—	—	—
1867	25,56	104,16	—	—	—
1868	27,18	110,76	—	—	—
1869	24,12	98,29	—	—	—
1870	27,36	111,49	—	—	—
Durchschnitt	26,03	104,66	—	—	—
1871	24,38	99,35	—	—	—
1872	24,82	101,14	—	—	—
1873	28,80	117,36	—	—	—
1874	26,74	108,96	—	—	—
1875	23,76	96,82	—	—	—
Durchschnitt	25,70	113,34	—	—	—
1876	23,00	93,72	—	25,68	100,00
1877	25,36	103,34	—	31,13	121,22
1878	22,32	90,95	100,00	29,52	114,95
1879	24,30	99,02	108,87	27,81	108,29
1880	26,53	108,11	118,86	30,48	118,69
Durchschnitt	24,30	97,71	100,00	28,92	100,00
1881	26,12	106,44	117,03	30,46	118,61
1882	24,81	101,10	111,16	34,23	133,29
1883	25,19	102,65	112,86	29,66	115,50
1884	24,67	100,53	110,53	28,57	111,25
1885	23,62	96,52	105,82	29,80	116,04
Durchschnitt	24,88	100,04	102,05	30,54	105,60
1886	20,04	81,66	89,74	27,77	108,14

weißen Bohnen (100 kg).

Einkaufspreis d. Firma X in Aachen		Verkaufspreis der Firma Y in Aachen			Verkaufspreis d. Firma X in Aachen	
Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verhältniß zu 1859	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verhältniß zu 1878
—	—	25,16	100,00	—	—	—
—	—	25,16	100,00	—	—	—
—	—	25,16	100,00	—	—	—
—	—	25,16	100,00	—	—	—
—	—	25,16	100,00	—	—	—
—	—	25,16	100,00	—	—	—
—	—	25,16	100,00	—	—	—
—	—	29,53	117,37	—	—	—
—	—	26,03	103,46	—	—	—
—	—	32,81	130,41	—	—	—
—	—	29,53	117,37	—	—	—
—	—	31,72	126,07	—	—	—
—	—	28,44	113,04	—	—	—
—	—	28,44	113,04	—	—	—
—	—	30,19	119,99	—	—	—
—	—	32,81	130,41	—	—	—
—	—	36,00	143,08	—	—	—
—	—	34,00	135,14	—	—	—
—	—	38,00	151,03	—	—	—
—	—	38,00	151,03	—	—	—
—	—	35,76	142,13	—	—	—
—	—	34,00	135,14	—	—	—
—	—	34,00	135,14	—	—	—
27,50	100,00	36,00	143,08	100,00	34,00	100,00
22,70	82,55	32,00	127,19	88,89	30,00	88,24
26,20	95,27	38,00	151,03	105,56	34,00	100,00
25,47	100,00	34,80	138,31	100,00	32,67	100,00
30,01	109,13	35,00	139,11	97,22	40,00	117,65
22,60	82,18	34,00	135,14	94,44	30,00	88,24
25,49	92,69	34,00	135,14	94,44	33,00	97,06
25,60	93,09	34,00	135,14	94,44	34,00	100,00
24,50	89,09	32,00	127,19	88,89	30,00	88,24
25,64	100,67	33,80	134,34	95,67	33,40	102,23
20,70	75,27	28,00	111,29	77,78	26,00	76,47

an, um bis 1876 zu sinken und 1877 von neuem anzuziehen. 1878 folgt ein abermaliger Rückgang. Nicht so einfach ist die Bewegung der Einzelverkaufspreise. Diese unterbrechen die steigende Bewegung bereits 1873 durch einen Preisrückgang, steigen aber 1874 von neuem an, um bis 1875 unverändert zu bleiben. 1876 betheiligen sie sich an der rückläufigen Bewegung der Großhandelspreise, gelangen aber schon im nächsten Jahr zum Stillstand, nehmen also an der Preiserhöhung im Großhandel keinen Antheil. Erst 1878 wird dies nachgeholt.

Liegt sonach auch eine Reihe von Berührungspunkten vor, so sind die Abweichungen doch stark genug, um in den Durchschnittspreisen für die Periode 1861—1865 eine entgegengesetzte Bewegung insofern hervorzubringen, als die Detailpreise um ungefähr den gleichen Prozentsatz steigen, um den die Großhandelspreise sinken. Die ansteigende Bewegung der Großhandelspreise in den beiden nächsten Jahrfünften wird auch bei den Detailpreisen mitgemacht, jedoch in viel ausgiebigerem Maße. Letzterem Umstande ist es auch zuzuschreiben, daß in der nächsten Periode die Kleinhandelspreise, wenngleich sie mit den Großhandelspreisen zurückgehen, doch noch um mehr als 38 Prozent über dem Durchschnitt von 1859—1860 stehen, während die Großhandelspreise um mehr als 2 Prozent darunter gesunken sind. Für die Periode 1881—1885 zeigt der durchschnittliche Großhandelspreis eine Steigerung, die ihn um 0,04 Prozent über das Niveau der Ausgangsperiode erhebt; der Verkaufspreis der Firma Y sinkt statt dessen, bleibt aber immer noch um 34,34 Prozent über der Ausgangsperiode. Hiernach stehen die Verkaufspreise der Firma Y nicht unerheblich höher am Ende der angezogenen Zeit als am Anfang, während die Großhandelspreise ungefähr dieselbe Höhe wie im Anfang aufweisen.

Günstiger würde natürlich das Ergebniß sein, wenn man von der Periode 1871—1875 ausgeht, welche den Höhepunkt in der Bewegung der Durchschnittspreise darstellt. Setzt man den Preis dieser Periode gleich 100, so erhält man folgende Verhältnißziffern:

	Hamburger Börsenpreis	Verkaufspreis der Firma Y
1871—1875	100,00	100,00
1876—1880	90,46	97,32
1881—1885	96,08	94,52

Hiernach ist also die sinkende Bewegung des Einzelverkaufspreises so stark gewesen, daß derselbe 1881—1885 sich tiefer unter den Preis von 1871—1875 gesenkt hat als der Großhandelspreis.

Alles in allem zeigen die Verkaufspreise der Firma Y nur eine theilweise Uebereinstimmung mit den hamburger Großhandelspreisen, während bei der Firma X die Einkaufs- und Verkaufspreise sich gleichzeitig heben und senken.

Diese Thatsache zeigt besonders deutlich, wie schwer es ist, allgemeine Resultate in der vorliegenden Frage zu gewinnen und wie sehr man gerade hier vor Verallgemeinerungen sich hüten muß.

Was den Einfluß der Zollverhältnisse anlangt, so ist die Zollermäßigung von 20 auf 5 Pf. für den Scheffel, die seit dem 1. April

1865 in Kraft getreten ist, in den Detailpreisen ohne Analogie; dasselbe gilt von der Aufhebung des Zolles (seit 1. Oktober 1870). Die Wiedereinführung des Zolles (seit 1. Januar 1880 in Kraft) trifft sowohl bei der Firma Y als auch bei der Firma X mit einer erheblichen Preissteigerung zusammen.

Erbsen.

Für Erbsen finden sich in Anlage I Ziffer 10 die Einkaufs- und Verkaufspreise der Firma X in Aachen für „gew. Riesenerbsen" von 1878 bis 1886. Anlage II enthält für dieselbe Erbsensorte in Ziffer 16 die Verkaufspreise der Firma Y in Aachen, und in Ziffer 17 deren Verkaufspreise für geschälte Erbsen. Die Marktpreise für „gelbe Erbsen zum Kochen", d. h. für gew. Riesenerbsen, finden sich nach dem Amtsblatt der kgl. Regierung zu Aachen von 1876 bis 1886 in Anlage IV Ziffer 7. Die hamburger Großhandelspreise endlich für Erbsen sind in Anlage III Ziffer 13 notirt.

Bei der Firma X. in Aachen betrug für 100 kg gew. Riesenerbsen:

Jahr	der Einkaufspreis		der Verkaufspreis		die Differenz zwischen Ein- u. Verkaufspreis	
	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	% des Einkaufspreises
1878	25,00	100,00	30,00	100,00	5,00	20,00
1879	27,50	110,00	34,00	113,33	6,50	23,64
1880	37,46	149,84	46,00	153,33	8,54	22,80
1881	27,72	110,88	34,00	113,33	6,28	22,66
1882	28,17	112,68	34,00	113,33	5,83	20,70
1883	27,66	110,64	34,00	113,33	6,34	22,92
1884	25,25	101,00	34,00	113,33	8,75	34,65
1885	22,50	90,00	27,00	90,00	4,50	20,00
1886	21,68	86,72	26,00	86,67	4,32	19,93
Durchschnitt	26,99	—	33,22	—	6,23	23,08

Nach dieser Zusammenstellung weicht der Aufschlag im Jahre 1884 auffallend von den übrigen Jahren ab, in denen sich derselbe nur in sehr engen Grenzen, zwischen 19,93 und 23,64 Prozent des Einkaufspreises, bewegt. Wenn man berücksichtigt, daß bei dem sehr geringen Preise des Artikels der Aufschlag nach der schon mehrmals erwähnten Regel naturgemäß verhältnißmäßig hoch sein muß, so wird man im allgemeinen die Prozentsätze nicht als zu hoch ansehen können. Für das Publikum ist die Belastung sehr wenig fühlbar, da es nur zwischen 2,16 und 4,37 Pf. pro Pfund mehr zu zahlen hat, als dem Kaufmann selbst die Waare gekostet hat. Für letzteren ist der finanzielle Effekt des Aufschlags nur sehr bescheiden.

Die Buchkunden der Firma Y haben in den 10 Tagen vom 1. bis 5. Januar und 6. bis 10. Juli 1886 im ganzen $62^1/_2$ Pfund gew. Riesenerbsen gekauft; die Firma mußte hierzu 26 verschiedene Verkaufsoperationen vornehmen.

Nehmen wir an, daß die Firma X — die, wie wiederholt erwähnt, ein Detailgeschäft von ungefähr gleichem Umfang wie die Firma Y hat — in der genannten Zeit ebenfalls $62^1/_2$ Pfund an Buchkunden verkauft hat, so ergiebt das bei den Preisen des Jahres 1886 eine Bruttoeinnahme von $62^1/_2 \times 13$ Pf. = 8,13 Mk. Dem Kaufmann selbst hat das verkaufte Quantum etwa 6,77 Mk. gekostet, sodaß der Bruttoerlös 1,36 Mk. beträgt. Bei jeder Verkaufsoperation sind mithin im ganzen 5,23 Pf. Bruttoüberschuß erzielt worden. Von diesem Betrage muß der Kaufmann seine sämmtlichen Unkosten und sein Risiko decken und gleichzeitig eine beträchtliche geistige und physische Arbeit verrichten u. s. f. Nimmt man an, daß der Umsatz an Buchkunden in der übrigen Zeit des Jahres ungefähr der gleiche war, so würde der Gesammterlös brutto 49,64 Mk. betragen. Daß damit ein besonderer Gewinn zu erzielen wäre, wird niemand behaupten, selbst wenn man annähme, daß an andere als Buchkunden das doppelte verkauft worden wäre.

Wenn die 400 Buchkunden sich nicht der Vermittlung des Kaufmanns bedient, sondern direkt bei den Lieferanten desselben, den Großhändlern in Sachsen, ihren Bedarf gedeckt hätten, so würden sie zusammen im günstigsten Falle 49,64 Mk. gespart haben, d. h. für jeden Haushalt würde eine Ersparniß von 12,41 Pf. pro Jahr eingetreten sein. Noch geringfügiger erscheint die Ersparniß, wenn wir in der auf S. 89/90 näher erörterten Weise die Einfuhr beim Hauptzollamt in Aachen verwerthen. 1885 wurden 54 204 kg, 1886 dagegen 21 811 kg Erbsen in Aachen eingeführt; bei einem Aufschlag von 4,5 Pf. in 1885 und 4,32 Pf. in 1886 pro kg ergiebt sich ein Gesammtaufschlag von 2439,18 Mk. in 1885 und 942,24 Mk. in 1886. Für jede Haushaltung würde sonach der direkte Bezug eine Ersparniß von etwa 12 Pf. in 1885 und von etwa 5 Pf. in 1886 nach sich ziehen. Wenngleich diese Berechnungen nur hypothetische sind, so lassen sie doch ahnen, wie geringfügig thatsächlich die Ersparniß sein würde, wenn das Publikum sich zum direkten Einkauf beim Produzenten oder Großhändler entschlösse. Schon die Gefahr, daß mangels geeigneter Einrichtungen die Waare irgendwie Schaden leidet, wird — mit Recht — den meisten Haushaltungsvorständen größer und wichtiger erscheinen, als die unbedeutende Ersparniß, und es wird schwerlich einer derselben, wenn anders er sich die Verhältnisse richtig klar macht, dem Kaufmann die rund 20 Prozent mißgönnen, die derselbe für seine Vermittlung auf die Waare legt. Auch wenn man der Berechnung den höchsten Aufschlag von 4,37 Pf. pro Pfund im Jahre 1884 zu Grunde legt, würde die Ersparniß für jeden Haushalt sich nur auf etwa 25 Pf. pro Jahr stellen, also ebenfalls keine Bedeutung besitzen.

Der Einwand, daß es nicht auf den absoluten Betrag, sondern auf den Prozentsatz ankommt, kann im Ernst nicht gemacht werden. Für den Kaufmann sowohl wie für das Publikum kommt es in erster Linie doch

darauf an, um wieviel thatsächlich die Kasse bereichert oder verringert wird. Dem Publikum insbesondere erscheint es weit weniger wichtig, ob die 2 bis 4 Pf., die es pro Pfund mehr zu zahlen hat, als dem Kaufmann die Waare gekostet, 20 oder 30 Prozent des Einkaufspreises ausmachen; vielmehr ist für sein Handeln fast ausschließlich der absolute Ausgabenbetrag maßgebend.

Was die Bewegung der Preise anlangt, so gehen in den Jahren 1878—1881 und 1884—1886 die Verkaufs- und Einkaufspreise Hand in Hand, und zwar in annähernd gleichen Abständen von dem Preise für 1878. Von 1881 bis 1884 bleibt der Verkaufspreis unverändert; die Schwankungen des Einkaufspreises sind in den ersten 3 Jahren dieser Periode so unbedeutend, daß es nicht auffällig erscheint, wenn sie in den Preisen des Kleinhandels, die ja nothwendiger Weise etwas abgerundet werden, nicht zum Ausdruck kommen. Nur im Jahre 1884 ist die Abweichung des Einkaufspreises von den Vorjahren erheblicher, sodaß hier an sich auch eine Veränderung des Kleinhandelspreises angemessen erscheinen könnte. Warum sie unterblieben, läßt sich nur durch die Firma selbst feststellen. In den übrigen Jahren liegt ein Grund zur Klage über die Preisbewegung jedenfalls nicht vor, zumal die schließliche Ermäßigung gegen 1878 bei den Einkaufs- und Verkaufspreisen fast genau gleich groß ist.

Ziehen wir zu einer Beleuchtung der Preisbewegung noch die Preisangaben der Anlagen II—IV heran, so ergiebt sich folgendes Bild:

(siehe Tab. auf S. 98 u. 99)

Die hamburger Börsenpreise stimmen nach dieser Tabelle hinsichtlich der Preisbewegung nicht vollkommen mit den Marktpreisen in Aachen bezw. den Einkaufspreisen der Firma X in Aachen überein. Die Marktpreise (nach dem Amtsblatt) weichen in den Jahren 1882, 1884 und 1885, die Einkaufspreise der Firma X in den Jahren 1881 und 1884 von den hamburger Preisen ab. Jene sinken 1882 und 1884 und steigen 1885, während der hamburger Preis in den beiden erstgenannten Jahren steigt und 1885 fällt. Die Einkaufspreise der Firma X sinken 1881 und 1884 gleichzeitig mit dem Steigen der Großhandelspreise in Hamburg.

Die Einkaufspreise der Firma X zeigen 1881, 1882 und 1885 Abweichungen von den Marktpreisen nach dem Amtsblatt. Während letztere 1881 und 1885 steigen und 1882 fallen, sinken erstere 1881 und 1885 und wachsen 1882 an.

Wenn nun auch im übrigen die einzelnen Preisreihen dieselbe Richtung der Bewegung zeigen, so ist doch die Verschiedenheit bezüglich des Maßes der Hebungen und Senkungen so groß, daß auch in den Durchschnittspreisen keine vollkommene Uebereinstimmung stattfindet. Gegen 1878 bis 1880 sinken die Einkaufspreise der Firma X und die hamburger Börsenpreise, jene um 12,44 Prozent, diese um 0,07 Prozent; die Marktpreise nach dem Amtsblatt dagegen steigen gegen den genannten Durchschnitt, der auf der Tabelle nicht ersichtlich gemacht ist, um 4,08 Prozent.

Was die Höhe anlangt, so sind die Einkaufspreise der Firma X stets höher als die hamburger Börsenpreise. Im Jahr 1880 überragen sie

Preise für

Jahr	Hamburger Börsenpreis für 100 kg Erbsen			Marktpreis für 100 kg Erbsen (gelbe z. Kochen) in Aachen nach dem Amtsblatt		Einkaufspreis der Firma X in Aachen für 100 kg gew. Riesenerbsen	
	Mk.	Verhältniß zu 1853	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verhältn. zu 1876	Mk.	Verhältn. zu 1878
1853	17,46	100,00	—	—	—	—	—
1854	18,84	107,90	—	—	—	—	—
1855	18,78	107,56	—	—	—	—	—
Durchschnitt	18,03	100,00	—	—	—	—	—
1856	14,10	80,76	—	—	—	—	—
1857	18,00	103,09	—	—	—	—	—
1858	17,82	102,06	—	—	—	—	—
1859	17,40	99,66	—	—	—	—	—
1860	17,82	102,06	—	—	—	—	—
Durchschnitt	17,03	94,45	—	—	—	—	—
1861	17,64	101,03	—	—	—	—	—
1862	17,88	102,41	—	—	—	—	—
1863	14,40	82,47	—	—	—	—	—
1864	12,90	73,88	—	—	—	—	—
1865	15,06	86,43	—	—	—	—	—
Durchschnitt	15,58	86,41	—	—	—	—	—
1866	17,64	101,03	—	—	—	—	—
1867	18,72	107,22	—	—	—	—	—
1868	20,58	117,87	—	—	—	—	—
1869	18,72	107,22	—	—	—	—	—
1870	17,40	99,66	—	—	—	—	—
Durchschnitt	18,61	103,22	—	—	—	—	—
1871	18,26	104,59	—	—	—	—	—
1872	18,96	108,59	—	—	—	—	—
1873	22,26	127,49	—	—	—	—	—
1874	21,12	120,96	—	—	—	—	—
1875	20,68	118,44	—	—	—	—	—
Durchschnitt	20,26	112,37	—	—	—	—	—
1876	20,80	113,40	—	29 96	100,00	—	
1877	20,12	115,07	—	28,61	95,49	—	—
1878	19,08	109,28	100,00	26,52	88,52	25,00	100,00
1879	19,34	116,49	101,36	27,75	92,62	27,50	110,00
1880	20,06	114,89	105,14	31,37	104,71	37,46	149,84
Durchschnitt	19,88	110,26	100,00	28,84	100,00	29,99	100,00
1881	20,89	119,64	109,49	32,23	107,58	27,72	110,88
1882	21,10	120,85	110,59	31,00	103,47	28,17	112,68
1883	18,42	105,50	96,54	29,59	98,77	27,66	110,64
1884	18,43	105,56	96,59	27,35	91,29	25,25	101,00
1885	17,68	101,26	92,66	28,33	94,56	22,50	90,00
Durchschnitt	19,30	107,04	99,03	29,70	102,98	26,26	87,56
1886	15,05	86,20	78,88	26,10	87,12	21,68	86,72

Erbsen.

Verkaufspreis der Firma Y in Aachen für 100 kg						Verkaufspreis der Firma X in Aachen für 100 kg gew. Riesenerbsen	
gew. Riesenerbsen			geschälte Erbsen				
Mk.	Verhältniß zu 1853	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verhältniß zu 1853	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verhältn. zu 1878
30,57	100,00	—	49,22	100,00	—	—	—
29,48	96,43	—	49,22	100,00	—	—	—
29,48	96,43	—	49,22	100,00	—	—	—
29,84	100,00	—	49,22	100,00	—	—	—
30,57	100,00	—	49,22	100,00	—	—	—
30,57	100,00	—	49,22	100,00	—	—	—
30,57	100,00	—	46,00	93,46	—	—	—
29,48	96,43	—	46,00	93,46	—	—	—
29,48	96,43	—	46,00	93,46	—	—	—
30,13	100,97	—	47,29	96,08	—	—	—
29,48	96,43	—	46,00	93,46	—	—	—
30,57	100,00	—	46,00	93,46	—	—	—
29,48	96,43	—	46,00	93,46	—	—	—
29,48	96,43	—	48,00	97,52	—	—	—
30,57	100,00	—	50,00	101,58	—	—	—
29,92	100,27	—	47,20	95,90	—	—	—
30,57	100,00	—	50,00	101,58	—	—	—
30,57	100,00	—	50,00	101,58	—	—	—
30,02	98,20	—	49,00	99,55	—	—	
—	—	—	47,00	95,49	—	—	—
29,48	96,43	—	48,00	97,52	—	—	—
30,16	101,24	—	48,80	99,15	—	—	—
30,57	100,00	—	46,00	93,46	—	—	—
30,00	98,13	—	46,00	93,46	—	-	—
31,00	101,41	—	47,00	95,49	—	—	—
34,00	111,22	—	52,00	105,65	—	—	—
38,00	124,30	—	50,00	101,58	—	—	—
32,71	109,62	—	48,20	97,93	—	—	—
36,00	117,76	—	50,00	101,58	—	—	—
34,00	111,22	—	46,00	93,46	—	—	—
34,00	111,22	100,00	44,00	89,39	100,00	30,00	100,00
31,00	101,41	91,15	40,00	81,27	90,91	34,00	113,33
36,00	117,76	105,88	44,00	89,39	100,00	46,00	153,33
34,20	114,61	100,00	44,80	91,02	100,00	36,67	100,00
36,00	117,76	105,88	44,00	89,39	100,00	34,00	113,33
34,00	111,22	100,00	44,00	89,39	100,00	34,00	113,33
34,00	111,22	100,00	44,00	89,39	100,00	34,00	113,33
34,00	111,22	100,00	41,00	83,30	93,18	34,00	113,33
29,00	94,86	85,30	37,60	76,39	85,45	27,00	90,00
33,40	111,93	99,20	42,12	85,57	98,71	32,60	88,90
28,00	91,59	82,35	36,00	73,14	81,82	26,00	86,67

sogar die Kleinverkaufspreise der Firma Y für dieselbe Erbsensorte, sodaß hier wiederum der Fall vorliegt, daß der Kleinhandel hinter den Preisfestsetzungen im Großhandel zurückbleibt.

Die Marktpreise nach dem Amtsblatt sind mit Ausnahme des Jahres 1880 stets höher als die Einkaufspreise der Firma X. In den Jahren 1885 und 1886 gehen sie auch über die Kleinverkaufspreise dieser Firma hinaus. Ob die Marktpreise sich auf den eigentlichen Kleinhandel oder den Großhandel oder auf eine Zwischenstufe beziehen, läßt sich nicht feststellen. Auf offenem Markt spielen die „gelben Erbsen zum Kochen" meines Wissens keine Rolle.

Was die Kleinhandelspreise selbst betrifft, so weichen die Preise für gew. Riesenerbsen bei den Firmen Y und X von 1878 bis 1881 nicht unerheblich in Bezug auf Höhe und Tendenz ab. Bis 1884 bleibt dann der Preis bei beiden Firmen auf 34 Mk. pro 100 kg stehen, um darauf zu sinken. Für die Jahre 1885 und 1886 liegt ein Unterschied hinsichtlich der Preishöhe insofern vor, als die Firma Y um 2 Mk. pro 100 kg, also um 1 Pf. pro Pfund theurer verkauft.

Da bei der Firma Y 1880 der Preis nicht so in die Höhe schnellt, wie bei der Firma X in Aachen, vielmehr noch unter dem Einkaufspreis der letzteren bleibt, so ist es nur natürlich, daß der Durchschnitt für 1881 bis 1885 bei der Firma Y nur in geringerem Grade unter den Durchschnitt von 1878—1880 gesunken ist als bei der Firma X. Daß die beiden Preisreihen für gew. Riesenerbsen von 1878 bis 1886 nicht ganz genau mit den Großhandelspreisen übereinstimmen, geht aus dem bisher Entwickelten zur Genüge hervor und braucht deshalb hier nicht des näheren erörtert zu werden. Der Durchschnittspreis für 1881—1885, der bei diesen beiden sowie bei den Großhandelspreisen, aber nicht bei den Marktpreisen gegenüber der Periode von 1878—1880 gesunken ist, berührt sich in seinem Verhältniß zu letzterer Periode bei den hamburger Börsenpreisen und den Verkaufspreisen der Firma Y, während die Verkaufspreise der Firma X deren Einkaufspreisen näher stehen.

Was die früher liegenden Jahre anlangt, so schwankt der Verkaufspreis der Firma Y für gew. Riesenerbsen lange Zeit zwischen 30,57 und 29,48 Mk., kommt also nur wenig mit den Großhandelspreisen überein, deren weiteste Spannung durch die Preise von 14,10 Mk. (1856) und 18,84 Mk. (1854) bezeichnet wird. Zu erwähnen ist, daß auch bei den Großhandelspreisen häufiger dieselben Preisangaben wiederkehren, als das bei den bisher betrachteten Artikeln der Fall war (siehe die Preise von 1858 und 1860, 1859 und 1870, 1861 und 1866, 1867 und 1869).

Die bezeichnete Periode des Schwankens zwischen 30,57 und 29,48 Mk. muß bis 1871 gerechnet werden, da der Ansatz zu einer Abweichung im Jahre 1868 nicht weiter verfolgt wird. Erst von 1872 an tritt eine Aenderung ein, indem sich das durchschnittliche Niveau etwas nach oben verschiebt und die Bewegung selbst eine freiere wird. Hierbei geht der Verkaufspreis 1872 zurück, während der Großhandelspreis steigt und diese Richtung bis 1873 beibehält, um dann bis 1875 zu sinken. Der Verkaufspreis schließt sich 1873 der steigenden Richtung an, bleibt aber bis

1875 derselben getreu. Erst 1876, in welchem Jahr der Großhandelspreis ein wenig höher wurde, setzt der Verkaufspreis in die sinkende Bewegung um, hält aber bereits 1878 wieder inne, während der Großhandelspreis noch weiter herabgeht. Ueber die Zeit nach 1878 ist das Nöthige bereits gesagt worden.

Die mancherlei Abweichungen in den einzelnen Jahren bedingen auch Verschiedenheiten bei den Durchschnittspreisen. Die hamburger Börsenpreise beginnen mit einer Senkung, die Verkaufspreise mit einer Hebung. In den nächsten 3 Jahrfünften geht Hebung und Senkung parallel; hierbei erreichen die Hebungen bei den Großhandelspreisen einen stärkeren Umfang als bei den Verkaufspreisen. Letztere ziehen auch die folgende Periode noch in die Preissteigerung hinein, während die Großhandelspreise wieder herabgehen. Erst in der letzten Periode schließen sich die Kleinhandelspreise der rückläufigen Bewegung an, bleiben aber jetzt höher als die Großhandelspreise im Vergleich zur Ausgangsperiode. Dies schließt indeß nicht aus, daß 1885 und 1886 der Kleinhandelspreis sich unter den Preis von 1853 senkt, während der Großhandelspreis 1885 noch etwas über diesem Niveau bleibt und erst 1886 niedriger wird.

Dieser letztere Umstand nimmt für die letzten Jahre den Grund zur Beschwerde fort, wie denn überhaupt nach dem bisher Ausgeführten die Bewegung der Kleinhandelspreise für gew. Riesenerbsen in den letzten Jahren zufrieden stellen kann; für die früheren Jahre bestehen dagegen beträchtliche Abweichungen von den Großhandelspreisen, bald zu Gunsten, bald zu Ungunsten der Konsumenten.

Günstiger stellt sich die Bewegung der Preise für geschälte Erbsen dar, die übrigens seit 1878 vielfache Berührungspunkte mit den Preisen der gew. Riesenerbsen aufweisen. Dieselben bleiben zwar in den ersten 5 Jahren unverändert, aber in 4 dieser Jahre zum Vortheil des Publikums, weil in denselben die Großhandelspreise um etwa 3—8 Prozent über den Preis von 1853 hinausgehen. Nur 1856 könnte das Publikum die Unveränderlichkeit des Verkaufspreises bedauern, da hier der Großhandelspreis um nahezu 20 Prozent fällt. 1858 ermäßigt sich Großhandels- und Kleinhandelspreis; letzterer geht dabei gleich so weit zurück, daß die weitere Senkung im Jahre 1859 den Großhandelspreis noch bei weitem nicht in die gleiche Entfernung von dem Preise des Ausgangsjahres bringt, wie sie der Verkaufspreis aufweist. 1860 steigt der Großhandelspreis, sinkt 1861 unbedeutend, zieht 1862 von neuem an und ermäßigt sich alsdann soweit, daß er nunmehr um 17,53 Prozent unter dem Preis von 1853 steht. In den drei vorhergehenden Jahren war er stets höher als im Ausgangsjahr. In dieser Zeit bleibt der Verkaufspreis der geschälten Erbsen fortwährend um 6,54 Prozent unter dem Preis von 1853. 1864 sinkt der Großhandelspreis und schlägt dann in eine steigende Bewegung um, die bis 1868 anhält und ihn bis 17,87 Prozent über den Stand von 1853 erhebt. Der Kleinhandelspreis eröffnet die steigende Bewegung bereits 1864, setzt sie aber nur bis 1865 fort und bleibt nunmehr bis 1867 um 1,58 Prozent höher als 1853. 1868 bis 1869 sinkt der Verkaufspreis, zieht 1870 an und ermäßigt sich 1871 von neuem, um im

nächsten Jahr unverändert zu bleiben. Der Großhandelspreis beginnt die sinkende Bewegung erst 1869 und hebt sich auch erst ein Jahr später (1871) als der Kleinhandelspreis. Von jetzt an bleibt der Börsenpreis jedoch in der steigenden Richtung bis 1873, um alsdann mit einer Unterbrechung im Jahre 1876 bis 1878 zu sinken. Der Kleinhandelspreis beginnt die Steigerung erst 1873 und führt sie bis 1874 in viel bescheidenerem Umfang als der Großhandelspreis fort. 1875 schlägt er in eine rückläufige Bewegung um, die mit einer Stockung im Jahre 1876 bis 1879 anhält. Der Großhandelspreis war 1879 bereits in eine steigende Richtung eingetreten, die er bis 1882 fortsetzte, um dann mit einer Unterbrechung im Jahre 1884 langsam zu fallen. Der Detailpreis hebt sich nur 1880 und bleibt dann bis 1883 unverändert. 1884 beginnt eine ununterbrochene Bewegung nach unten.

Schon hieraus geht hervor, daß die Bewegung der Kleinhandelspreise für geschälte Erbsen für das Publikum günstiger ist als die der Großhandelspreise. Letztere stehen in der ganzen Zeit nur in 6 Jahren niedriger als 1853, der Kleinhandelspreis dagegen ist in 4 Jahren ebenso hoch und in 6 Jahren nur unbedeutend höher als 1853, bleibt aber in allen übrigen Jahren beträchtlich tiefer. In den Durchschnittspreisen vollends geht Hebung und Senkung ganz parallel, jedoch mit der Maßgabe, daß der Kleinhandelspreis niemals über den Durchschnittspreis von 1853—1855 hinaus geht, während die Großhandelspreise in den letzten 4 Perioden erheblich darüber bleiben.

Speziell in der letzten Periode ist der Kleinhandelspreis um 14,43 Prozent niedriger, der Großhandelspreis um 7,04 Prozent höher als der Durchschnitt von 1853—1855.

Nach allem ist in den Preisen für geschälte Erbsen dem Publikum der Antheil an der Bewegung der Großhandelspreise in reichlichem Umfange gewährt worden.

Was den Einfluß der Gewichts- und Zollveränderungen anlangt, so hat die Einführung des Zollgewichts am 1. Juli 1858, möglicher Weise in Folge der 1857 eingetretenen Zollermäßigung, eine Erhöhung der Preise für geschälte Erbsen nicht nach sich gezogen. Vielmehr blieb der Preis für das schwerere Zollpfund eben so hoch wie für das leichtere preuß. Pfund, nämlich 23 Pf.

Die Preise für Riesenerbsen müssen hier außer Betracht bleiben, da dieselben bei der Firma Y bis 1871 nach „Maas" (= Quart) unter dem Namen „Golderbsen" verkauft wurden. Mit der alten Verkaufsweise kam auch der frühere Name außer Gebrauch; da das Hohlmaß durch die Einführung des Zollgewichtes nicht berührt wurde, so kann ein Einfluß derselben nicht vorhanden gewesen sein[1]).

Die Zollermäßigung von 1865 findet bei beiden Sorten, die gänzliche Aufhebung des Zolles seit 1. Oktober 1870 bei den Riesenerbsen keine Analogie, während die geschälten Erbsen im Preise heruntergehen. Der

[1]) Bei der Umrechnung der Preise sind nach den Angaben der Firma 87,33 Quart = 80 kg Riesenerbsen gerechnet.

Wiedereinführung des Zolles (in Kraft seit 1. Januar 1880) entspricht 1880 bei allen drei Kleinhandelspreisreihen eine Preiserhöhung.

Das Resultat ist hiernach ungleich. Die Bewegung der Preise befriedigt bei den Riesenerbsen der Firma Y nur theilweise, während bei den geschälten Erbsen derselben Firma und bei den Riesenerbsen der Firma X ein Grund zur Unzufriedenheit nicht besteht und auch der Aufschlag der letzteren Firma bei genauerem Zusehen kein Bedenken erregt.

Linsen.

Die Anlage I enthält in Ziffer 17 die Einkaufs- und Verkaufspreise der Firma X in Aachen für „Ia große Linsen" seit 1878, Anlage II in Ziffer 31 die Verkaufspreise der Firma Y in Aachen seit 1853 für Linsen ohne nähere Bezeichnung, Anlage IV in Ziffer 9 die Marktpreise nach dem Amtsblatt der kgl. Regierung zu Aachen seit 1876 und endlich Anlage III in Ziffer 27 die hamburger Börsenpreise seit 1853.

Nach Anlage I Ziffer 17 betrug bei der Firma X in Aachen für 100 kg Ia große Linsen

Jahr	der Einkaufspreis		der Verkaufspreis		die Differenz zwischen Ein- u. Verkaufspreis	
	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	% des Einkaufspreises
1878	37,00	100,00	48,00	100,00	11,00	29,73
1879	50,76	137,03	58,00	120,83	7,24	14,26
1880	50,26	135,68	55,00	114,58	4,74	9,43
1881	53,89	145,41	60,00	125,00	6,11	11,34
1882	51,15	138,11	62,00	129,17	10,85	21,21
1883	45,25	122,30	60,00	125,00	14,75	32,60
1884	40,00	108,11	56,00	116,67	16,00	40,00
1885	40,80	110,27	50,00	104,17	9,20	22,55
1886	48,85	132,04	72,00	150,00	23,15	47,39
Durchschnitt	46,44	—	57,89	—	11,45	24,66

Der Aufschlag, der sich aus dieser Zusammenstellung ergiebt, wechselt in sehr starkem Umfange. Von 4,74 Mk. oder 9,43 Prozent des Einkaufspreises steigt er bis zu 23,15 Mk. oder 47,39 Prozent. Die nächst hohen Ziffern zeigen 1884 (16 Mk. = 40 Prozent), 1883 (14,75 Mk. = 32,60 Prozent) und 1878 (11,00 Mk. = 29,73 Prozent). In den übrigen 5 Jahren ist der Aufschlag dagegen erheblich geringer; namentlich steht er 1879, 1881 und besonders 1880 sehr niedrig. Erinnert man sich, daß der wiederholt erwähnte Konsumverein im „Kohlenländchen" bei Aachen trotz seiner äußerst billigen Verwaltung in der Regel 8—9 Prozent Aufschlag nöthig hat, um seine Verwaltungs-Unkosten und sein Risiko

zu decken, so kann die Firma, bei ihren erheblich größeren Unkosten in der Stadt, 1880 und 1881 kaum ihre Selbstkosten gedeckt und 1879 nur einen sehr bescheidenen Gewinn erzielt haben. Daß sie in anderen Jahren einen Ausgleich sucht, ist berechtigt, und trotz der hohen Prozentsätze in einzelnen Jahren bleibt doch der durchschnittliche Aufschlag in der ganzen angezogenen Zeit noch unter 25 Prozent. Der Umsatz in Linsen scheint überdies hierorts nicht sehr umfangreich zu sein. Hat doch die Firma Y bei ihren 400 Buchkunden in den oft zitirten 10 Tagen des Jahres 1886 nur 8½ Pfund Linsen in 6 Operationen verkauft: im Vergleich zu Weizenmehl, Erbsen u. s. w. gewiß ein geringer Absatz.

Was die Bewegung der Preise anlangt, so weichen die Verkaufspreise nur zweimal von der Richtung der Einkaufspreise ab. Sie gehen 1882 trotz des Sinkens der letzteren in die Höhe, und verringern sich trotz der Steigerung der Einkaufspreise im Jahre 1885. In der überwiegenden Mehrzahl der Jahre ist sonach eine völlig gleichartige Bewegung vorhanden. Dabei bleiben die Verkaufspreise bis 1882 fortwährend näher bei dem niedrigeren Preis von 1878 als die Einkaufspreise. Dann kehrt sich das Verhältniß allerdings um, mit Ausnahme des Jahres 1885, wo die Kleinhandelspreise in stärkerem Grade fallen als die Großhandelspreise.

Berücksichtigt man alle diese Umstände, so wird man zugeben müssen, daß die Bewegung der Kleinhandelspreise im allgemeinen den billigen Anforderungen nicht zuwiderläuft. Inwieweit sich das gleiche bei einer Betrachtung der übrigen Materialien ergiebt, lehrt nachstehende Zusammenstellung:

(siehe Tab. auf S. 106 u. 107)

Die in dieser Zusammenstellung aufgeführten Großhandelspreise sind hiernach von ungleicher Höhe: die hamburger Preise sind fortwährend niedriger als die Einkaufspreise der Firma X; sie sind weiter bis 1881 höher, und seit 1882 niedriger als die hinsichtlich ihrer Natur zweifelhaften Marktpreise nach dem Amtsblatt der kgl. Regierung in Aachen. Letztere sind wiederum bis 1881 niedriger und seit 1882 höher als die Einkaufspreise der Firma X. 1885 ist der Marktpreis auch höher als der Verkaufspreis der Firma Y.

Von den hamburger Börsenpreisen weichen die Marktpreise hinsichtlich der Bewegung nur drei Mal ab. 1879 und 1885 gehen sie herunter, während der hamburger Börsenpreis steigt; 1882 dagegen liegt das umgekehrte Verhältniß vor. Die Einkaufspreise der Firma X gehen nur einmal (im Jahr 1880) in anderer Richtung als die hamburger Börsenpreise; letztere steigen, erstere sinken. Gegen den Durchschnitt von 1878—1880 weisen alle drei Preisreihen für 1881—1885 eine Steigerung auf, die am stärksten bei den „Marktpreisen", am schwächsten bei den Einkaufspreisen der Firma X ist.

Die Verkaufspreise sind von 1878 bis 1879 bei der Firma Y stabil, während sie bei der Firma X steigen; bei ersterer hebt sich 1880 der Preis, bei letzterer sinkt er. Von jetzt an gehen jedoch die Preise gleichmäßig auf und nieder, mit der Maßgabe, daß die Preise der Firma Y stets unter denen der Firma X bleiben und insbesondere 1886 nicht in so auffallendem

Maße in die Höhe schnellen wie die der letzteren. Der Preis der Firma Y schließt sich 1880 der Bewegung der hamburger Preise an, während der Verkaufspreis der Firma X mit deren Einkaufspreis in Uebereinstimmung ist. 1881 befinden sich sämmtliche Engros- und Detailpreise in aufsteigender Richtung, die 1882 nur noch von den Detailpreisen und den Marktpreisen fortgesetzt wird. Von jetzt an gehen die sämmtlichen Verkaufspreise mit den hamburger Preisen und den Einkaufspreisen der Firma X vollständig und mit den Marktpreisen für alle Jahre mit Ausnahme von 1885 parallel.

Wie sonach in den letzten Jahren eine völlig genügende Gleichartigkeit zwischen Groß- und Kleinhandelspreisen besteht mit der Maßgabe, daß die letzteren weniger stark anwachsen als die Engrospreise, so zeigen auch die Durchschnittspreise seit 1878 allenthalben eine Erhöhung. Dieselbe ist bei den Detailpreisen von annähernd gleichem Umfang und wird von den hamburger Börsenpreisen und den aachener Marktpreisen weit übertroffen; nur die Einkaufspreise der Firma X sind in geringerem Grade angewachsen als die Verkaufspreise.

Für die Zeit vor 1878 kommen nur die Preise der Firma Y als Detailpreise in Betracht. Dieselben sind bis 1855 unverändert, während der hamburger Börsenpreis beträchtlich steigt. Mit letzterem sinken 1856 die Detailpreise, schließen sich aber der 1857 beginnenden steigenden Bewegung der Börsenpreise erst 1858 an, ohne in gleichem Umfange zu wachsen.

Die Lücke in den Preisangaben (1860—1861) läßt ein Urtheil darüber nicht zu, ob der Detailpreis von 1862 das Produkt einer gleichartigen Bewegung wie bei den Engrospreisen ist. Während letztere von 1862 bis 1865 stetig anwachsen und sich in letzterem Jahre um 19,96 Prozent über das Niveau von 1853 erheben, bleibt der Detailpreis unverändert um 2,29 Prozent unter dem Stande von 1853. Erst 1866 setzen die Detailpreise mit der Steigerung ein, um 1867 den erzielten Preis noch festzuhalten und bis 1869 zu sinken. Der Börsenpreis befand sich 1866 und 1867 bereits wieder in absteigender Richtung, der sich bis 1869 — abweichend von den Detailpreisen — eine ansteigende Bewegung anschließt. Dieselbe ist freilich nur von geringem Umfang und wird, nach einem Rückschlag im Jahre 1870, bis 1871 fortgesetzt. Der Detailpreis, der 1869 im Verhältniß zu dem Jahre 1853 höher stand als der Börsenpreis, macht diese Bewegung nicht mit; gleichwohl hat sich der Engrospreis in dem Endpunkt der steigenden Bewegung dem Stande von 1853 noch nicht im gleichem Umfange genähert, wie der Detailpreis. Der Engrospreis sinkt nun 1872, setzt aber dann in eine steigende Richtung um, die 1874 ihren Höhepunkt erreicht und nunmehr von einer rückläufigen Bewegung (bis 1878) abgelöst wird. Der Detailpreis sinkt 1872 ebenfalls, behält aber diese Richtung auch noch 1873 bei, um erst im nächsten Jahr mit dem Anwachsen zu beginnen. Diese Bewegung, ein Jahr später als bei den Engrospreisen angefangen, wird zwei Jahr später als bei diesen beschlossen. Der inzwischen eingetretenen rückläufigen Bewegung der Engrospreise schließt sich der Detailpreis erst 1877 an, um aber sofort zum Stillstand zu kommen.

Jahr	Hamburger Börsenpreis für 100 kg Linsen			Marktpreis in Aachen nach dem Amtsblatt für 100 kg Linsen	
	Mk.	Verhältniß zu 1853	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verhältn. zu 1876
1853	31,26	100,00	—	—	—
1854	32,88	105,18	—	—	—
1855	37,92	121,31	—	—	—
Durchschnitt	34,02	100,00	—	—	—
1856	30,66	98,08	—	—	—
1857	30,96	99,04	—	—	—
1858	31,26	100,00	—	—	—
1859	35,34	113,05	—	—	—
1860	29,16	93,28	—	—	—
Durchschnitt	31,48	92,53	—	—	—
1861	26,10	83,49	—	—	—
1862	26,64	85,22	—	—	—
1863	29,70	95,01	—	—	—
1864	30,54	97,70	—	—	—
1865	37,50	119,96	—	—	—
Durchschnitt	30,10	88,48	—	—	—
1866	33,06	105,76	—	—	—
1867	25,48	81,51	—	—	—
1868	26,88	85,99	—	—	—
1869	27,66	88,48	—	—	—
1870	27,42	87,71	—	—	—
Durchschnitt	28,10	82,60			—
1871	29,58	94,63	—	—	—
1872	27,52	88,04	—	—	—
1873	31,32	100,19	—	—	—
1874	41,68	133,33	—	—	—
1875	39,82	127,38	—		—
Durchschnitt	33,98	99,88	—	—	—
1876	35,88	114,78	—	33,52	100,00
1877	35,04	112,09	—	32,25	96,21
1878	31,16	99,68	100,00	30,00	89,50
1879	34,32	109,79	110,14	28,38	84,67
1880	39,33	125,81	126,22	31,13	92,87
Durchschnitt	35,15	103,32	100,00	31,06	100,00
1881	47,69	152,56	153,05	41,88	124,94
1882	44,49	142,32	142,78	54,21	161,72
1883	42,83	137,01	137,45	53,46	159,49
1884	31,22	99,87	100,19	46,82	139,68
1885	36,07	115,39	115,76	46,46	138,60
Durchschnitt	40,46	118,64	115,80	48,57	156,37
1886	40,59	129,85	130,26	52,52	156,68

L i n s e n.

Einkaufspreis der Firma X in Aachen für 100 kg Linsen (Ia große)		Verkaufspreis der Firma Y in Aachen für 100 kg Linsen			Verkaufspreis der Firma X in Aachen für 100 kg Linsen (Ia große)	
Mk.	Verhältn. zu 1878	Mk.	Verhältniß zu 1853	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verhältn. zu 1878
—	—	47,08	100,00	—	—	—
—	—	47,08	100,00	—	—	—
—	—	47,08	100,00	—	—	—
—	—	47,08	100,00	—	—	—
—	—	42,80	90,91	—	—	—
—	—	42,80	90,91	—	—	—
—	—	44,00	93,96	—	—	—
—	—	50,00	106,20	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—
—	—	44,90	95,37	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—
—	—	46,00	97,71	—	—	—
—	—	46,00	97,71	—	—	—
—	—	46,00	97,71	—	—	—
—	—	46,00	97,71	—	—	—
—	—	46,00	97,71	—	—	—
—	—	50,00	106,20	—	—	—
—	—	50,00	106,20	—	—	—
—	—	49,00	104,08	—	—	—
—	—	46,00	97,71	—	—	—
—	—	46,00	97,71	—	—	—
—	—	48,20	102,38	—	—	—
—	—	46,00	97,71	—	—	—
—	—	43,00	91,33	—	—	—
—	—	41,00	87,09	—	—	—
—	—	50,00	106,20	—	—	—
—	—	51,00	108,33	—	—	—
—	—	46,20	98,13	—	—	—
—	—	52,00	110,45	—	—	—
—	—	50,00	106,20	—	—	—
37,00	100,00	50,00	106,20	100,00	48,00	100,00
50,76	137,03	50,00	106,20	100,00	58,00	120,83
50,26	135,68	52,00	110,45	104,00	55,00	114,58
46,01	100,00	50,80	107,90	100,00	53,67	100,00
53,89	145,41	57,00	121,07	114,00	60,00	125,00
51,15	138,11	61,00	129,57	122,00	62,00	129,17
45,25	122,30	58,00	123,19	116,00	60,00	125,00
40,00	108,11	53,00	112,57	106,00	56,00	116,67
40,80	110,27	46,00	97,71	92,00	50,00	104,17
46,22	100,46	55,00	116,82	108,55	57,60	107,32
48,85	132,04	55,00	116,82	110,00	72,00	150,00

Im großen und ganzen herrscht mithin die gleiche Tendenz bei beiden Preisreihen, wenn auch die Detailpreise wiederholt nachhinken.

Charakteristisch ist dabei, daß sich die Detailpreise sowohl nach oben als auch nach unten weit weniger von dem Preise des Jahres 1853 entfernen als die Engrospreise. Dieser Umstand ist so einflußreich, daß die Durchschnittspreise von 1861—1865 und 1866—1870 im Kleinhandel anwachsen, im Großhandel dagegen sinken und daß 1871—1875 das umgekehrte Verhältniß eintritt. In den beiden letzten Perioden gehen die Durchschnittspreise wieder wie in den beiden ersten Hand in Hand.

Was den Einfluß der Zoll- und Gewichtsverhältnisse anlangt, so ist die Zollermäßigung vom 1. Januar 1857 in nichts bei den Detailpreisen erkennbar. Dagegen hat die Einführung des Zollgewichts (am 1. Juli 1858) eine Preiserhöhung nach sich gezogen. Die Zollermäßigung von 1865 und die Einführung der Zollfreiheit am 1. Oktober 1870 treten in den Detailpreisen nicht zu Tage, während die Wiedereinführung des Zolles (in Kraft seit 1. Januar 1880) mit einer Preiserhöhung sowohl bei der Firma X als auch bei der Firma Y zusammentrifft.

Kapitel III. Reis und Reismehl.

Von den verschiedenen Reissorten sind in den Anlagen folgende erwähnt:

a) Karolinareis, bekanntlich die theuerste Sorte, unter welchem Namen jetzt alle im Süden von Nordamerika gebauten Reissorten gehen (Anlage II Ziff. 47, Detailpreise von 1853 an; Anlage III Ziff. 39, hamburger Börsenpreise seit 1853).

b) Javareis; der Javareis, nächst dem Karolinareis die theuerste Sorte, zerlegt sich in verschiedene Unterarten, von denen die bessere gewöhnlich mit dem Namen Tafelreis bezeichnet wird. Anlage II führt für die mittlere Sorte Javareis unter Ziff. 48 die Verkaufspreise der Firma Y seit 1854 an; Anlage IV enthält Ladenpreise seit 1876 (Ziff. 19); Anlage III Ziff. 40 die hamburger Börsenpreise seit 1853 für Javareis ohne nähere Bezeichnung.

c) Arrakan (II. Sorte), aus der gleichnamigen Provinz Hinterindiens stammend, durch Wohlfeilheit ausgezeichnet (Anlage I Ziff. 28, Einkaufs- und Verkaufspreise der Firma X in Aachen seit 1878).

Außerdem finden sich einige zerstreute Notizen für Reismehl (Anlage II Ziff. 48). Gewöhnlich versteht man unter Reismehl das beim Enthülsen und Poliren des Reises, welches jetzt wohl ausschließlich in sog. „Reismühlen“ auf dem Kontinent vorgenommen werden dürfte, gewonnene und vornehmlich als Viehfutter verwendete Produkt. Mit diesem kann indeß das Reismehl der Anlage II nicht identisch sein, schon des hohen Preises wegen. Vielmehr haben wir hier ein Produkt vorauszusetzen, welches als Puddingpulver u. dergl. menschlichen Nahrungszwecken dient.

Wie bisher sind zunächst die Angaben der Anlage I einer Unter-

suchung zu unterziehen. Nach dieser betrug bei der Firma X für 100 kg Arrakanreis (II.):

Jahr	der Einkaufspreis		der Verkaufspreis		die Differenz zwischen Ein- u. Verkaufspreis	
	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	% des Einkaufspreises
1878	30,40	100,00	40,00	100,00	9,60	31,58
1879	30,00	98,68	40,00	100,00	10,00	33,33
1880	29,80	98,03	40,00	100,00	10,20	34,32
1881	27,86	91,64	38,00	95,00	10,14	36,40
1882	26,68	87,76	38,00	95,00	11,32	42,43
1883	25,72	84,61	36,00	90,00	10,28	39,97
1884	24,34	80,07	34,00	85,00	9,66	39,69
1885	23,82	78,35	30,00	75,00	6,18	25,95
1886	23,20	76,32	28,00	70,00	4,80	20,69
Durchschnitt	26,87	—	36,00	—	9,13	33,98

Der Aufschlag ist hiernach — sofern man die Prozentsätze in Betracht zieht — ein verhältnißmäßig hoher, abgesehen vielleicht von 1886. Indeß ist auch hier der Regel zu gedenken, daß bei sehr billigen Artikeln der Aufschlag immer höher sein muß als bei werthvolleren. Thatsächlich ist der Mehrbetrag, den das Publikum für das Pfund zahlt, doch nur ein sehr unbedeutender und fällt jedenfalls nicht so sehr ins Gewicht, daß der Verzicht auf die Vermittelung des Kaufmanns lohnend sein könnte.

Eine kurze Berechnung wird diese Behauptung noch besser ins Licht stellen.

In der Reichsstatistik[1]) ist der Verbrauch an polirtem und unpolirtem Reis in Kilogramm angegeben, und zwar seit 1859; von diesen Ziffern kommen hier nur die für die Jahre von 1878 an in Betracht. Nehmen wir an, daß in Aachen der durchschnittliche Konsum ebenso groß sei, so können wir an der Hand der Bevölkerungsziffern[2]) den Gesammtkonsum an Reis für die Jahre 1878 bis 1886 berechnen. Um jedes Moment auszuschließen, welches die Berechnung zu Gunsten des Kaufmanns beeinflussen könnte, mag das so ermittelte Quantum vollständig als Arrakanreis (II.) angesehen werden. Multiplizirt man dieses Quantum mit dem oben ersichtlichen Aufschlag, so erhält man den Betrag, den die Einwohnerschaft den Kaufleuten über deren Einkaufspreis hinaus hat zahlen müssen, und zwar einen Betrag, der eher zu hoch als zu niedrig ist.

Um nun sehen zu können, wie viel die einzelne Haushaltung jährlich ersparen würde, wenn sie den Reis mit Umgehung des Kaufmanns direkt bei dessen Lieferanten, den Händlern in Antwerpen und den Reismühlen

[1]) Stat. Jahrb. f. d. Deutsche Reich.
[2]) Vergl. Verwaltungsbericht der Stadt Aachen für 1887/88 S. 142.

in Holland, zu gleich billigem Preise einkaufte, müssen die Einwohnerzahlen auf Haushaltungen umgerechnet werden, da mir zur Zeit nur für 1885 genaue Angaben in dieser Richtung vorliegen. Wie auf S. 5 angeführt, betrug 1885 die Zahl die Zahl der Einwohner in Aachen 95 725, die der Haushaltungen 20878, so daß etwa 4,6 Köpfe auf jede Haushaltung kommen. Wenn man das gleiche Verhältniß auch für die früheren Jahre annimmt, wird man sich von der Wahrheit nicht zu weit entfernen, so daß nach diesem Satze die Einwohnerzahlen der früheren Jahre auf Haushaltungen umgerechnet werden können.

Auf diese Weise ergiebt sich folgendes:

Jahr	Einwohnerzahl der Stadt Aachen (abgerundet)	Reisverbrauch pro Kopf nach d. Reichsstatistik	Gesammter Reisverbrauch in der Stadt Aachen (Produkt aus Spalte 2 u. 3)	Aufschlag auf 1 kg Arrakan-Reis (II) b. d. Firma X in Aachen	Gesammt-Aufschlag (Produkt aus Spalte 4 u. 5)	Zahl der Haushaltungen (zu 4,6 Personen)	Antheil jeder Haushaltung an dem Gesammtaufschlag (Sp. 6)
1	2	3	4	5	6	7	8
		kg	kg	Pf.	Mk.		Mk.
1878	83 200	1,49	123 968	9,06	11 900,93	18 087	0,66
1879	84 400	1,84	155 296	10,00	15 529,60	18 348	0,84
1880	85 600	1,86	159 216	10,20	16 240,03	18 609	0,87
1881	87 600	1,80	157 680	10,14	15 988,75	19 043	0,84
1882	89 700	1,93	171 121	11,32	19 370,90	19 500	0,99
1883	91 700	1,89	173 313	10,28	17 816,58	19 935	0,89
1884	93 700	1,73	162 101	9,66	15 658,96	20 370	0,77
1885	95 700	1,64	156 948	6,18	9 699,39	20 878	0,47
1886	97 800	1,55	151 590	4,80	7 276,32	21 261	0,34

Die Ersparniß, die jede Haushaltung durchschnittlich erzielen würde, wenn sie die Vermittelung des Kaufmanns aufgeben und das damit verbundene Maß von Unbequemlichkeiten und Risiko auf sich nehmen wollte, erreicht daher in keinem der angeführten Jahre den Betrag von 1 Mk.; welche Haushaltung würde um einer so geringen Ersparniß willen das jetzige Bezugssystem mit seinen großen Bequemlichkeiten aufgeben wollen?

Wenden wir uns an die Einfuhrstatistik des hiesigen Hauptzollamtes, mit der Maßgabe, daß das gesammte Quantum der Einfuhr dem hiesigen Konsum gleichgestellt wird, so finden wir Folgendes. Beim Hauptzollamt in Aachen wurden 1885 709 476 kg und 1886 736 246 kg Reis versteuert, die hier sämmtlich als Arrakanreis II. Sorte angenommen werden sollen. Bei den Aufschlagziffern, wie sie auf S. 109 ersichtlich gemacht sind, ergiebt sich hieraus ein Gesammtaufschlag von 43 845 Mk. 63 Pf. in 1885 und von 35 339 Mk. 81 Pf. in 1886; die Ersparniß beim direkten Bezug würde hiernach im Durchschnitt für jede Haushaltung 1885 2 Mk. 10 Pf. und 1886 1 Mk. 66 Pf. betragen.

Selbst bei dieser ungünstigen Berechnungsweise erreicht also die

Ersparniß nur einen so geringfügigen Betrag, daß wohl kein Haushaltungsvorstand es vortheilhafter finden wird, sich wegen seines Reisverbrauchs mit den Großhändlern oder Reismüllern direkt in Verbindung zu setzen.

Was die Bewegung der Preise anlangt, so zeigen die Einkaufspreise einen fortdauernden und ununterbrochenen Rückgang, der den Preis 1886 um 23,68 Prozent unter den Stand von 1878 herunterdrückt. Die Verkaufspreise halten sich bis 1880 trotz der inzwischen eingetretenen Zollerhöhung unverändert; die Ermäßigungen im Einkaufspreise sind in dieser Zeit so unbedeutend, daß sie bei dem abgerundeten Verkaufspreis kaum in die Erscheinung treten können. 1881 sinken die Verkaufspreise um ungefähr den gleichen absoluten Betrag wie die Großhandelspreise, machen aber die freilich geringfügige Ermäßigung der letzteren im Jahre 1882 nicht mit. Von nun an geht auch der Detailpreis ununterbrochen herab, und zwar so stark, daß er 1886 um 30 Prozent tiefer steht als 1878. An dieser Bewegung ist trotz des zweimaligen Nachhinkens der Verkaufspreise vom Standpunkt des Publikums aus nichts auszusetzen.

Bei der Verwerthung der übrigen Materialien für die Beleuchtung der Preisbewegung können die Preise der Firma X fortgelassen werden, da dieselben sich auf Arrakanreis beziehen, während die übrigen Groß- und Kleinhandelspreise sich auf Karolina- und Javareis erstrecken.

Für Karolinareis betrug:

(siehe Tab. auf S. 112)

Nach dieser Zusammenstellung beginnen die Börsenpreise mit einer Steigerung, die 1855 bereits 24,05 Prozent des Preises von 1853 ausmacht; der Detailpreis bleibt in dieser Zeit unverändert. Erst 1856 erhebt er sich um ungefähr den gleichen Betrag, um den der inzwischen gesunkene Börsenpreis über dem Niveau von 1853 steht. Während der Börsenpreis nunmehr erst anwächst, um 1858 zu sinken, beginnt der Detailpreis die rückläufige Bewegung bereits 1857 und setzt sie bis 1859 fort, um 1860 unverändert zu bleiben. Der Großhandelspreis befand sich 1859 und 1860 bereits wieder in einer steigenden Richtung, die der Kleinhandelspreis erst 1861 aufnimmt, nachdem jener schon einen Abfall erlitten. 1862 finden sich beide in einer Preissteigerung zusammen. Die jetzt eintretende Lücke läßt bis 1867 einen genauen Vergleich nicht zu. Der Kleinhandelspreis hatte 1863 sein Niveau um 33,11 Prozent über den Preis von 1853 erhoben und hält dieses Niveau bis 1870 fest. Der Großhandelspreis steht 1868 um 81,21 Prozent über dem Niveau von 1853, sinkt 1869 bis auf 22,47 Prozent, um 1870 bis auf 46,25 Prozent zu steigen. Er erhebt sich mithin in den Jahren 1868 und 1870 über den Kleinhandelspreis hinsichtlich des Verhältnisses zu 1853. Der Kleinhandelspreis beginnt nunmehr zu fallen und steht 1872 nur noch 16,11 Prozent höher als 1853.

Der Börsenpreis dagegen erhebt sich 1871 um 108,54 Prozent über das Niveau von 1853; im nächsten Jahr sinkt er zwar, bleibt aber immer noch um 80,03 Prozent höher als im Ausgangsjahr. 1873 steigen beide Preise, der Kleinhandelspreis bis auf 21,78 Prozent, der Großhandelspreis bis

Preise für Karolina-Reis.

Jahr	Hamburger Börsenpreis für 100 kg		Verkaufspreis der Firma Y in Aachen für 100 kg	
	Mark	Verhältniß zu 1853	Mark	Verhältniß zu 1853
1853	45,66	100,00	70,62	100,00
1854	46,02	100,79	70,62	100,00
1855	56,64	124,05	70,62	100,00
Durchschnitt	49,44	100,00	70,62	100,00
1856	50,70	111,04	79,18	112,12
1857	52,86	115,77	72,76	103,03
1858	39,60	86,73	68,00	96,29
1859	43,14	94,48	66,00	93,46
1860	44,64	97,77	66,00	93,46
Durchschnitt	46,19	93,43	70,39	99,67
1861	41,88	91,72	68,00	96,29
1862	57,42	125,76	80,00	113,28
1863	—	—	94,00	133,11
1864	—	—	94,00	133,11
1865	58,50	128,12	94,00	133,11
Durchschnitt	52,60	106,39	86,00	121,78
1866	—	—	94,00	133,11
1867	—	—	94,00	133,11
1868	82,74	181,21	94,00	133,11
1869	55,92	122,47	94,00	133,11
1870	66,78	146,25	94,00	133,11
Durchschnitt	68,48	138,51	94,00	133,11
1871	95,22	208,54	90,00	127,44
1872	82,20	180,03	82,00	116,11
1873	92,88	203,42	86,00	121,78
1874	69,62	153,13	86,00	121,78
1875	75,84	166,10	80.00	113,28
Durchschnitt	83,15	170,41	84,80	120,08
1876	65,12	142,62	80,00	113,28
1877	72,00	157,69	80,00	113,28
1878	71,68	156,99	80,00	113,28
1879	71,42	156,42	80,00	113,28
1880	61,70	135,13	80,00	113,28
Durchschnitt	68,38	138,31	80,00	113,28
1881	73,08	160,05	80,00	113,28
1882	78,62	172,19	80,00	113,28
1883	70,69	154,82	80,00	113,28
1884	58,43	127,97	80,00	113,28
1885	61,12	133,86	80,00	113,28
Durchschnitt	68,39	138,33	80,00	113,28
1886	68,84	150,77	80,00	113,28

auf 103,42 Prozent des Preises von 1853. Letzterer sinkt 1874: der Detailpreis holt dies 1875 nach, in welchem Jahre der Großhandelspreis bereits wieder beträchtlich gestiegen war.

Von 1875 an bleibt der Detailpreis auf 80 Mark stehen, ist also fortdauernd um 13,28 Prozent höher als 1853. Der Großhandelspreis dagegen geht auf und ab, hält sich aber stets bedeutend höher über dem Niveau von 1853 als der Detailpreis.

Was die Durchschnittspreise anlangt, so geht hier Hebung und Senkung bis zur Periode 1866/70 parallel; in der nächsten Periode geht der Detailpreis zurück; der Engrospreis dagegen schwillt stark an, um erst in der vorletzten Periode die rückläufige Bewegung, welche die Detailpreise inzwischen fortgesetzt hatten, aufzunehmen. In der letzten Periode ist bei den Engrospreisen eine ganz unbedeutende Steigerung, während die Detailpreise unverändert bleiben.

Die Einführung des Zollgewichts hat auf die Detailpreise keinen Einfluß gehabt, ebensowenig die bedeutende Zollermäßigung für geschälten Reis im Jahre 1860 (von 24 auf 6 Mk. für 100 kg). Dagegen folgt der seit 1. Oktober 1870 in Kraft getretenen weiteren Ermäßigung des Zolles auf 3 Mk. für 100 kg eine ansehnliche Preisermäßigung im Jahre 1871. Die spätere Zollerhöhung, in Kraft seit 1. Januar 1880, ist wiederum ohne Einfluß auf die Detailpreise.

Ist hiernach die Bewegung der Detailpreise gerade durch die Abweichungen von den Engrospreisen, die fast ausnahmslos weit mehr über den Stand von 1853 hinausgegangen sind, vom Standpunkt des Publikums aus nur als günstig anzusehen, so wird dies Urtheil noch mehr gestützt durch einen Vergleich der absoluten Höhe beider Preisreihen. Derselbe zeigt, daß der hamburger Preis sich mehrmals dem Verkaufspreis in Aachen sehr nähert, wie z. B. 1875 und 1883, und letzteren in den Jahren 1871 bis 1873 sogar überragt, und zwar 1871 und 1873 in beträchtlichem Umfange. In dieser Zeit konnte also das Publikum in Aachen den Karolinareis billiger im Kleinhandel kaufen, als der Großhändler auf der hamburger Börse.

Für Javareis ergeben die Anlagen folgendes Bild:

(siehe Tab. auf S. 114)

Der Ladenpreis, der sich nach dem Amtsblatt ergiebt, ist stets höher als der Verkaufspreis der Firma Y, aber auch stets niedriger als der früher angeführte Verkaufspreis für Karolinareis. Deshalb ist es möglich, daß im Amtsblatt die Ladenpreise für die werthvollere Art Javareis notirt sind, welche gewöhnlich als „Tafelreis" verkauft wird. Wenn diese Vermuthung sich bestätigen würde, dann hätte die Höhe der Preise nach dem Amtsblatt an und für sich nichts Auffälliges.

Auch die abweichende Art der Preisbewegung läßt eine Sortenverschiedenheit voraussetzen. Der Ladenpreis steigt von 1876 bis 1880 ununterbrochen, und zwar sehr erheblich, um alsdann ebenso regelmäßig rasch zu sinken. 1884 ist der Preis dem Niveau von 1876 bereits sehr nahe gekommen und bleibt nun bis 1886 unverändert.

Preise für Java-Reis.

Jahr	Hamburger Börsenpreis für 100 kg Javareis			Verkaufspreis der Firma Y in Aachen für 100 kg mittl. Javareis			Ladenpreis in Aachen f. 100 kg Javareis	
	Mk.	Verhältniß zu 1854	Verhältniß zu 1876	Mk.	Verhältniß zu 1854	Verhältniß zu 1876	Mk.	Verhltn. zu 1876
1854	27,36	100,00	—	47,08	100,00	—	—	—
1855	37,32	136,40	—	47,08	100,00	—	—	—
Durchschn.	32,34	100,00	—	47,08	100,00	—	—	—
1856	24,60	89,91	—	49,22	104,55	—	—	—
1857	25,98	94,96	—	49,22	104,55	—	—	—
1858	21,00	76,75	—	44,00	93,25	—	—	—
1859	21,84	79,82	—	44,00	93,25	—	—	—
1860	25,38	92,76	—	46,00	97,71	—	—	—
Durchschn.	23,76	73,47	—	46,49	98,75	—	—	—
1861	28,92	105,70	—	50,00	106,20	—	—	—
1862	36,48	133,33	—	54,00	114,70	—	—	—
1863	37,32	136,30	—	54,00	114,70	—	—	—
1864	15,84	57,89	—	54,00	114,70	—	—	—
1865	33,30	121,71	—	54,00	114,70	—	—	—
Durchschn.	30,37	93,91	—	53,20	113,00	—	—	—
1866	41,40	151,32	—	54,00	114,70	—	—	—
1867	44,46	162,50	—	54,00	114,70	—	—	—
1868	34,08	124,56	—	54,00	114,70	—	—	—
1869	38,40	140,35	—	54,00	114,70	—	—	—
1870	38,64	141,23	—	54,00	114,70	—	—	—
Durchschn.	39,40	121,83	—	54,00	114,70	—	—	—
1871	38,64	141,23	—	54,00	114,70	—	—	—
1872	43,68	159,65	—	53,00	112,57	—	—	—
1873	26,72	97,66	—	44,00	93,25	—	—	—
1874	51,94	189,84	—	52,00	110,45	—	—	—
1875	41,28	150,88	—	46,00	97,71	—	—	—
Durchschn.	40,45	125,08	—	49,80	105,78	—	—	—
1876	39,52	144,44	100,00	44,00	93,25	100,00	48,31	100,00
1877	38,06	139,11	96,31	48,00	101,95	109,09	59,71	123,60
1878	43,62	159,43	110,37	48,00	101,95	109,09	67,71	140,16
1879	39,74	145,25	100,56	48,00	101,95	109,09	68,02	140,80
1880	40,96	149,71	103,64	45,00	95,58	102,27	68,98	142,79
Durchschn.	40,38	124,86	100,00	46,60	98,98	100,00	62,55	100,00
1881	34,60	126,46	87,55	44,00	93,25	100,00	68,88	142,58
1882	36,16	132,16	91,50	42,00	89,21	95,45	65,42	135,42
1883	30,22	110,45	76,47	42,00	89,21	95,45	55,17	114,20
1884	35,70	130,48	90,34	42,00	89,21	95,45	50,00	103,50
1885	26,29	96,09	66,53	40,00	84,96	90,91	50,00	103,50
Durchschn.	32,59	100,77	80,78	42,00	89,21	90,13	57,89	92,55
1886	27,62	100,95	69,90	40,00	84,96	90,91	50,00	103,50

Die Verkaufspreise der Firma Y beginnen 1876 ebenfalls mit einer Steigerung, brechen dieselbe aber sofort ab und bleiben bis 1879 unverändert. Sie stehen dabei dem Preise von 1876 viel näher als die Ladenpreise. 1880 beginnt bei den Verkaufspreisen bereits die rückläufige Bewegung, die mit einer Stockung bis 1885 andauert. 1886 bleibt der Preis der Firma Y unverändert.

Seit 1882 stehen dabei die Verkaufspreise für mittleren Javareis stets unter dem Niveau von 1876, ein Fall, der bei den Ladenpreisen überhaupt nicht eingetreten ist.

Diese Verschiedenheiten schließen indeß nicht aus, daß in der Hauptsache die Tendenz der Preisbewegungen wegen der inneren Verwandtschaft beider Arten gleichartig ist.

Mit den Engrospreisen stimmt in der Zeit von 1876 an keine der Detailpreisreihen überein. Denn während die letzteren einmal eine aufsteigende und einmal eine absteigende Bewegung annehmen, sinkt und steigt der Engrospreis von Jahr zu Jahr. Dagegen ist die Bewegung der Durchschnittspreise insofern gleichartig, als die Durchschnittspreise von 1881 bis 1885 allenthalben gegen die vorhergehende Periode gefallen sind. Am stärksten ist der Rückgang bei den Engrospreisen. Die beiden Detailpreisreihen zeigen auch in dem Abstand von der Periode 1876 bis 1880 ihre innere Verwandtschaft.

Nunmehr erwächst für uns die Nothwendigkeit, die Preise der Firma Y für die ganze Zeit, in der Notirungen vorliegen, mit den hamburger Börsenpreisen für Javareis zu vergleichen. Dieser Vergleich zeigt zuerst ein starkes Anwachsen des Börsenpreises, dem sich jedoch der Verkaufspreis 1855 noch nicht anschließt. Erst 1856 zieht auch der Detailpreis an, kommt aber damit zu spät, da der Börsenpreis bereits wieder gesunken ist Die Steigerung des letzteren 1857 macht der Detailpreis nicht mit, wohl aber den Rückgang 1858. 1859 schwillt der Börsenpreis ganz unbedeutend an; der abgerundete Verkaufspreis wird dadurch nicht beeinflußt. Von 1860 an finden wir alsdann beide Preise in steigender Richtung. Der Börsenpreis bleibt dieser bis 1863 getreu, sinkt 1864 auffallend — wenn anders in den hamburger Notirungen kein Irrthum mit untergelaufen ist — und steigt darauf bis 1867 von neuem. 1868 tritt ein neuer Rückschlag ein; demselben folgt aber sofort eine dritte Periode der Preissteigerung, die nach einer Stockung von 1870 bis 1871 im Jahre 1872 ihren Höhepunkt erreicht. Bei dieser wechselnden Bewegung wird nur im Jahre 1860 und 1864 das Niveau von 1854 nicht erreicht, in allen anderen Jahren dagegen überschritten, und zwar zweimal um 5,70 Prozent, in den übrigen Fällen um 21,71 bis 62,50 Prozent.

Der Detailpreis hat die Steigerung bereits 1862 beendet und bleibt nun um 14,70 Prozent über dem Niveau von 1854 unverändert bis 1871 stehen, so daß die Konsumenten in dieser ganzen Zeit von den großen Schwankungen des Börsenpreises nichts verspürt haben. Daß dies kein Nachtheil war, zeigt ein Blick auf die sehr hohen Verhältnißziffern der Engrospreise. Das Jahr 1872, welches, wie erwähnt, bei den Börsenpreisen der Abschluß einer steigenden Bewegung ist, sieht den Verkaufspreis

bereits wieder sinken, der nun bis 1876 in gleicher Richtung wie der Börsenpreis vorgeht. Aber während der Engrospreis meist sehr stark, im Jahre 1874 sogar um 89,84 Prozent den Preis von 1854 überragt, ist der Detailpreis 1873, 1875 und 1876 niedriger und 1874 nur um 10,45 Prozent höher als 1854.

Während der Engrospreis 1877 sinkt, um 1878 zu steigen, nimmt der Detailpreis bereits 1877 das Niveau ein, auf welchem er während der nächsten Jahre verharrt. Die Zeit nach 1878 ist bereits oben zugleich mit den Ladenpreisen besprochen worden.

In der ganzen Zeit ist, wenn man das Jahr 1854 zum Ausgangspunkt nimmt, der Engrospreis in der Regel bedeutend stärker in die Höhe gegangen als der Detailpreis, dessen größter Abstand von 1854 nach oben hin nur 14,70 Prozent gegen 89,84 Prozent bei den Engrospreisen beträgt.

Die Bewegung der Detailpreise bietet daher in ihrer wirklichen Gestalt, trotz der mehrfachen Abweichungen in der Richtung der Bewegung, dem Publikum größere Vortheile als es der Fall sein würde, wenn die Firma sich in ihren Preisfestsetzungen eng an die Engrospreise angeschlossen hätte.

Ein gleiches ergiebt sich aus den Durchschnittspreisen. Dieselben machen Hebung und Senkung bis 1866/70 gleichzeitig durch. 1871/75 dagegen steigt der Börsenpreis, während der Verkaufspreis eine anhaltende rückläufige Bewegung antritt, der sich der Engrospreis erst in den beiden letzten Perioden anschließt. Dabei steht zwar in der zweiten und dritten Periode der Detailpreis verhältnißmäßig höher als 1854/55; in den 4 letzten Perioden aber tritt das umgekehrte, für die Konsumenten günstigere Verhältniß ein. Der Engrospreis langt überhaupt nicht wieder bei dem Durchschnitt von 1854/55 an, während der Detailpreis in zwei Perioden sogar tiefer steht.

Die Einführung des Zollgewichtes hat das Sinken des Verkaufspreises nicht zu hindern vermocht, dagegen ist die Zollermäßigung 1860 nicht zum Anlaß einer Preisermäßigung gemacht worden, ebensowenig wie die von 1870. Andererseits ist aber auch an die seit 1. Januar 1880 in Kraft getretene Erhöhung des Zolles bei der Firma Y keine und bei den Ladenpreisen nur eine ganz minimale Steigerung des Preises geknüpft worden.

Alles dies berechtigt zu dem Urtheil, daß die Preisfestsetzung für Reis im Kleinhandel, soweit sie überhaupt hier berücksichtigt werden konnte, keinen Anlaß zur Unzufriedenheit giebt.

Im Anschluß hieran ist noch das „Reismehl" zu besprechen, für welches allerdings nur ganz vereinzelte Notizen aus den Büchern der Firma Y in Aachen vorliegen.

Neben die Reismehlpreise seien die Verhältnißziffern für Karolina- und Javareis in Hamburg gesetzt. Alsdann ergiebt sich Folgendes:

(siehe Tab. auf S. 117)

Daß die Bewegung bei den Reismehlpreisen nicht mit derjenigen der Reispreise übereinstimmt, zeigt ein Blick auf die Zahlen sofort. Zu-

Preise für Reismehl.

Jahr	Verkaufspreis der Firma Y in Aachen für 100 kg Reismehl		Hamburger Börsenpreis für 100 kg	
			Javareis	Karolinareis
	Mk.	Verhältniß zu 1853	Verhältniß zu 1854	Verhältniß zu 1853
1853	85,60	100,00	—	100,00
1854	85,60	100,00	100,00	100,79
1855	85,60	100,00	136,40	124,05
1856	85,60	100,00	89,91	111,04
1857	85,60	100,00	94,96	115,77
1858	90,00	105,14	76,75	86,73
1859	80,00	93,46	79,82	94,48
1860	80,00	93,46	92,76	97,77
1861	80,00	93,46	105,70	91,72
1862	80,00	93,46	133,33	125,76
1863	80,00	93,46	136,40	—
1866	100,00	116,82	151,32	—
1867	100,00	116,82	162,50	—
1868	100,00	116,82	124,56	181,21
1869	100,00	116,82	140,35	122,47
1870	100,00	116,82	141,23	146,25
1871	100,00	116,82	141,23	208,54
1872	100,00	116,82	159,56	180,03
1873	80,00	93,46	97,66	203,42
1883	60,00	70,09	110,45	154,82
1884	60,00	70,09	130,48	127,97

gleich aber ergiebt sich, daß sich der Reismehlpreis im Vergleich zu 1853 bezw. 1854 zumeist ganz bedeutend niedriger hält als die Engrospreise bei Reis, daß also die Abweichungen von dem Engrospreis in der Regel dem Publikum von Vortheil sind.

Ein genaues Eingehen auf die Einzelheiten erscheint bei dem lückenhaften Material nicht angezeigt.

Kapitel IV. Obst und Südfrüchte.

Von den verschiedenen Arten von Obst und Südfrüchten können hier nur die wenigen besprochen werden, über welche die Anlagen Material enthalten, nämlich Apfelkraut, Zitronen, Korinthen, Mandeln, Pflaumen und Rosinen.

Den Anfang mag bilden das

Apfelkraut.

Unter diesem Namen sind zu verstehen Aepfel, die durch Kochen entweder mit Wasser über freiem Feuer oder ohne Wasser mit Dampf und durch Pressung zu Gelee eingekocht sind. Das „Kraut" enthält also keine Fasern mehr, ein Umstand, der es von dem verwandten Mus unterscheidet. Das Kraut, welches in Aachen auch den Namen „Seim" führt, wird am Rhein und in Süddeutschland gern als Zuthat zu Brot anstatt der Butter benutzt und ist dadurch zum Gegenstand einer besonderen Fabrikation geworden.

Da das Kraut sich gut aufschmieren läßt, also lange Zeit reicht, so ist der Bedarf der einzelnen Haushaltungen nicht sehr umfangreich. Wenigstens sind bei der Firma Y in Aachen in den oft angeführten 10 Tagen des Jahres 1886 nur $2^1/_4$ Pfund als an Buchkunden verkauft angegeben, die in 3 Operationen abgesetzt wurden.

Das Material der Anlagen ist nicht sehr umfangreich. Anlage I enthält in Ziffer 1 die Einkaufs- und Verkaufspreise der Firma X von 1878 bis 1886; in Anlage II finden sich unter Ziffer 2 die Verkaufspreise der Firma Y seit 1853. Andere Engrospreise als die Einkaufspreise der Firma X liegen nicht vor, so daß es sich empfiehlt, zunächst das sämmtliche für 1878 bis 1886 vorhandene Material neben einander zu stellen. Dabei ergiebt sich folgendes Bild:

Jahr	Bei der Firma X in Aachen						Bei der Firma Y in Aachen	
	Einkaufspreis für 100 kg		Verkaufspreis für 100 kg		Differenz zwischen Einkaufs- u. Verkaufspreis		Verkaufspreis für 100 kg	
	Mk.	Verhältn. zu 1878	Mk.	Verhältn. zu 1878	Mk.	% d. Einkaufspreises	Mk.	Verhältn. zu 1878
1878	54,00	100,00	68,00	100,00	14,00	25,93	80,00	100,00
1879	74,32	137,63	88,00	129,41	13,68	18,41	80,00	100,00
1880	82,43	152,65	96,00	141,18	13,57	16,46	76,00	95,00
1881	90,49	167,41	108,00	158,82	17,51	19,35	96,00	120,00
1882	83,18	153,89	104,00	152,94	20,82	25,03	84,00	105,00
1883	64,95	120,28	78,00	114,71	13,05	20,09	83,00	103,75
1884	68,00	125,93	82,00	120,59	14,00	20,59	76,00	95,00
1885	81,27	150,50	96,00	141,18	14,73	18,12	80,00	100,00
1886	75,63	140,06	92,00	135,30	16,37	21,64	76,00	95,00
Durchschn.	74,92	—	90,22	—	15,30	20,42	81,22	—

Der Aufschlag, den nach dieser Zusammenstellung die Firma X bei Apfelkraut genommen, geht zweimal über 25 Prozent des Einkaufspreises

hinaus; dreimal hält er sich wenig über 20 Prozent und bleibt in den übrigen Jahren unter 20 Prozent. Bei dem — wie erwähnt — geringen Verbrauch des einzelnen Haushaltes ist dieser Aufschlag, der nach dem bisherigen Gange unserer Untersuchung in der Hauptsache nicht als zu hoch angesehen werden kann, thatsächlich nur von geringem Einfluß.

Die Zollamtsstatistik giebt die Einfuhr an Apfelkraut nicht an, sondern nur die von „Säften zum Genuß aus Obst, Beeren und Rüben, uneingekocht oder ohne Zuckerzusatz eingekocht" und zwar 1885 mit 190 563 kg und 1886 mit 121 028 kg. Hierzu gehört freilich auch Apfelkraut. Da aber Kraut aus allen möglichen Früchten wie z. B. Birnen, Kirschen, Pflaumen, Weinbeeren u. s. f. hergestellt wird, so ist diese Gesammtangabe für unsere Zwecke zu wenig bestimmt, als daß eine Berechnung darüber lohnend wäre. Sie würde übrigens auch nur das Resultat ergeben, daß die Mehrausgabe für den einzelnen Haushalt sehr geringfügig ist, mithin ein nennenswerther Vortheil nicht zu erhoffen wäre, wenn das Publikum sich zum direkten Einkauf bei den Lieferanten der Firma in Holland (Limburg) und Süddeutschland entschlösse. Die Gefahr, daß die Waare verdirbt, wird für die meisten Haushaltungen gerade bei Apfelkraut weit schwerer wiegen, als der geringe finanzielle Vortheil des direkten Bezuges.

Was die Preisbewegung anlangt, so ist bei Firma X der Einkaufspreis und der Verkaufspreis von Jahr zu Jahr vollständig parallel, mit der Maßgabe, daß der Verkaufspreis von dem Niveau von 1878 stets weniger weit entfernt ist, als der stärker gestiegene Einkaufspreis.

Die Verkaufspreise der Firma Y, die freilich eine andere Sorte Apfelkraut bezeichnen, zeigen im Anfang einige Abweichungen von den Preisen der Firma X. Während letztere gegen 1878 in den nächsten 3 Jahren steigen, bleibt der Preis der Firma Y 1879 noch unverändert und sinkt sogar 1880, um erst 1881 mit zu steigen und von nun an sich in gleicher Richtung zu bewegen wie die Preise der Firma X, mit Ausnahme des Jahres 1884, in welchem der Preis der Firma Y allein sinkt. Gegen 1878 halten sich die Preise der Firma Y erheblich niedriger als die der Firma X, dreimal sinken sie sogar tiefer als 1878.

Die Bewegung der Preise giebt daher noch weniger Anlaß zur Beschwerde, vom Standpunkt der Konsumenten aus, als der Aufschlag, der bei dem Artikel genommen wird.

Für Apfelkraut ist nach längerer Zollfreiheit seit 1. Januar 1880 ein Zoll von 4 Mk. für 100 kg in Kraft getreten[1]). Hiermit trifft bei der Firma X 1880, bei der Firma Y dagegen erst 1881 eine Preiserhöhung zusammen. Um für frühere Jahre die Analogien zwischen den Preisen und den Gewichts- bezw. Zollveränderungen zu finden, müssen hier aus Anlage II die Verkaufspreise der Firma Y seit 1853 bis 1877 nachgeholt werden. Dieselben betrugen für 100 kg Apfelkraut:

1853:	Mk. 57,78	1856:	Mk. 62,06
1854:	„ 57,78	1857:	„ 64,20
1855:	„ 59,92	1858:	„ 58,00

[1]) Pos. 25 p. [2] des jetzigen Zolltarifs.

1859:	Mk. 54,00	1869:	Mk. 56,00
1860:	„ 58,00	1870:	„ 60,00
1861:	„ 56,00	1871:	„ 60,00
1862:	„ 60,00	1872:	„ 60,00
1863:	„ 60,00	1873:	„ 74,00
1864:	„ 55,00	1874:	„ 74,00
1865:	„ 56,00	1875:	„ 80,00
1866:	„ 64,00	1876:	„ 80,00
1867:	„ 60,00	1877:	„ 80,00
1868:	„ 58,00		

Die Einführung des Zollgewichts am 1. Juli 1858 hat hiernach keine Preiserhöhung zu Stande gebracht, obwohl eine solche bei der Unveränderlichkeit des Zolles an sich gerechtfertigt gewesen wäre, Andererseits hat aber auch die Einführung der Zollfreiheit seit 1. Oktober 1870 keine Preisermäßigung nach sich gezogen, so daß sich das günstige und ungünstige Moment — vom Standpunkt des Publikums aus angesehen — aufhebt.

Nach allem erscheinen Beschwerden über das Vorgehen des Kleinhandels beim Verkauf des Apfelkrautes unbegründet, wenigstens soweit es sich um die Firmen X und Y handelt.

Zitronen.

Für Zitronen liegt wenig vergleichbares Material vor. Die hamburger Börsennotirungen (Anlage III Ziffer 11) umfassen die Preise für 100 kg Zitronen und Orangenschalen. Anlage II enthält unter Ziffer 13 die Verkaufspreise der Firma Y für 100 Stück, und zwar den Durchschnitt der einzelnen Notirungen, die bekanntlich bei Zitronen je nach Schwere und Größe stark variiren. Wie viel Zitronen durchschnittlich auf 1 kg gehen, läßt sich nicht feststellen, sodaß eine Umrechnung der Preise auf kg nicht möglich war.

Bei der Verschiedenartigkeit des Materials kann eine Uebereinstimmung der Preise nicht erwartet werden.

Auch abgesehen davon kann der Detailpreis bei einem Artikel, der weder nach Maß noch Gewicht, sondern nur in einzelnen Stücken verkauft zu werden pflegt, mit den Engrospreisen kaum in erheblichem Maße parallel gehen.

Die erwähnten Preise geben nun folgendes Bild: Es kosteten

(siehe Tab. auf S. 121)

Die Zusammenstellung bestätigt vollkommen das im Eingang Erörterte. Der Detailpreis der Zitronen schwankt im Grunde nur um 10 Mk. in sehr engen Abständen herum. Der niedrigste Preis ist 8 Mk., der höchste 13 Mk. Der Großhandelspreis dagegen macht große Schwankungen durch, wobei hin und wieder auch wohl eine Berührung mit dem Detailpreis eintritt. Von einer Gleichartigkeit der Bewegung kann indeß keineswegs gesprochen werden. Allerdings ist nicht zu verkennen, daß in den meisten Fällen die großen Abweichungen des Detailpreises von dem Börsenpreise

Preise für Zitronen und Orangenschalen.

Jahr	100 kg Zitronen und Orangenschalen in Hamburg		100 Stück Zitronen bei der Firma Y in Aachen	
	Mark	Verhältniß zu 1853	Mark	Verhältniß zu 1853
1853	45,96	100,00	10,00	100,00
1854	38,64	84,07	11,00	110,00
1855	31,74	69,06	9,00	90,00
Durchschnitt	38,78	100,00	10,00	100,00
1856	36,60	79,63	11,00	110,00
1857	40,68	88,51	12,00	120,00
1858	70,02	152,35	10,00	100,00
1859	60,12	130,81	9,00	90,00
1860	76,86	167,23	11,00	110,00
Durchschnitt	56,86	146,60	10,60	106,00
1861	76,38	166,19	11,00	110,00
1862	75,84	165,01	8,00	80,00
1863	66,54	123,02	11,00	110,00
1864	69,54	151,31	11,00	110,00
1865	64,26	139,82	10,00	100,00
Durchschnitt	70,51	181,82	10,20	102,00
1866	54,72	119,06	10,00	100,00
1867	45,24	98,43	10,00	100,00
1868	43,56	94,78	11,00	110,00
1869	43,56	94,78	13,00	130,00
1870	63,12	137,34	11,00	110,00
Durchschnitt	50,04	129,04	11,00	110,00
1871	77,84	169,36	11,00	110,00
1872	87,06	189,43	10,00	100,00
1873	79,22	172,37	13,00	130,00
1874	90,54	197,00	11,00	110,00
1875	79,96	173,98	12,00	120,00
Durchschnitt	82,92	213,82	11,40	114,00
1876	84,40	183,64	12,00	120,00
1877	84,38	183,60	11,00	110,00
1878	81,96	178,33	10,00	100,00
1879	66,66	145,04	10,00	100,00
1880	54,39	118,34	12,00	120,00
Durchschnitt	74,36	191,74	11,00	110,00
1881	64,81	141,01	10,00	100,00
1882	60,85	132,40	10,00	100,00
1883	55,24	120,19	10,00	100,00
1884	65,33	142,15	10,00	100,00
1885	85,91	186,92	10,00	100,00
Durchschnitt	66,43	171,56	10,00	100,00
1886	90,38	196,65	10,00	100,00

zum Vortheil des Publikums sind, dem ein so gewaltiges Anschwellen der Preise, wie es in Hamburg wiederholt eingetreten ist, erspart blieb.

Da der Zoll seit 1846 unverändert 12 Mk. für 100 kg betragen hat, so kann von einem Einfluß der Zollverhältnisse hier nicht die Rede sein.

Korinthen.

Ergiebiger als bei Zitronen ist das Material bei Korinthen. Hier bietet Anlage I (Ziffer 8) die Einkaufs- und Verkaufspreise der Firma X in Aachen seit 1878, Anlage II Ziffer 14 die Verkaufspreise der Firma Y in Aachen seit 1853 und Anlage III Ziffer 12 die hamburger Börsenpreise seit 1853.

Für die Firma X ergiebt sich nach Anlage I folgendes Bild:

Jahr	Einkaufspreis für 100 kg		Verkaufspreis für 100 kg		Differenz zwischen Einkaufs- u. Verkaufspreis	
	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	% des Einkaufspreises
1878	65,20	100,00	84,00	100,00	18,80	28,83
1879	63,15	96,86	74,00	88,10	10,85	17,18
1880	76,28	117,00	90,00	107,14	13,72	17,99
1881	70,66	108,31	88,00	104,76	17,34	24,54
1882	66,55	102,07	84,00	100,00	17,45	26,22
1883	61,97	95,05	80,00	95,24	18,03	29,09
1884	48,25	74,00	62,00	73,81	13,75	28,50
1885	45,75	70,17	60,00	71,43	14,25	31,45
1886	55,21	84,66	72,00	85,71	16,70	30,41
Durchschnitt	61,45	—	77,11	—	15,66	25,48

Der Aufschlag der Firma wechselt hiernach zwischen 17,18 und 31,45 Prozent des Einkaufspreises. Ueber 30 Prozent stand der Aufschlag nur 1885 und 1886, unter 20 Prozent 1879 und 1880. In den übrigen Jahren war der Aufschlag 24,54 bis 29,09 Prozent. Dem Publikum kann freilich von diesem Wechsel eine richtige Vorstellung kaum entstanden sein. 1880 z. B. muß das Publikum pro Pfund 8 Pf. mehr zahlen als 1879, während der Aufschlag sich nur sehr wenig hebt. In den 3 nächsten Jahren wächst der Aufschlag absolut wie relativ, und zwar in letzterer Beziehung sehr stark, während der Verkaufspreis beträchtlich sinkt. Aehnlich ist es 1885.

Was die prozentuale Höhe des Aufschlags anlangt, so ist derselbe nach allem, was wir bisher in dieser Hinsicht angeführt, 1879 und 1880 nicht als zu hoch anzusehen. Für die übrigen Jahre ist ein Urtheil sehr schwer möglich, wenn man nicht genau orientirt ist über die Gründe, die

bei der Preisfestsetzung der Firma maßgebend gewesen sind. Dazu fehlt hier jegliches Material. Indessen läßt sich über die Frage einigermaßen ein Urtheil gewinnen, ob das Publikum ein Interesse daran haben kann, ohne Vermittlung des Kaufmanns seinen Bedarf an Korinthen zu decken, m. a. W., ob die thatsächliche Belastung des Publikums, auf die es schließlich doch vorwiegend ankommt, durch den Aufschlag des Kaufmanns eine zu hohe wird.

In dieser Hinsicht ist es zunächst von Interesse, zu sehen, wie viel Korinthen in den oft angeführten 10 Tagen des Jahres 1886 bei der Firma Y verkauft sind. Dieses Quantum stellt sich auf 12 Pfund, die in 13 einzelnen Operationen verkauft sind. Ueberträgt man den Preis von 1886 bei der Firma X, der übrigens dem der Firma Y sehr nahe kommt, auf dies Quantum, so ergiebt sich ein Gesammtverkaufspreis von 4,32 Mk., während die Firma selbst 3,31 Mk. beim Einkauf gegeben hat. Der ganze Bruttoerlös aus dem Verkauf an die Buchkunden würde sich mithin in 10 Tagen auf 1,01 Mk. stellen.

Wie wenig auf jede Haushaltung unter den 400 Buchkunden der Firma im ganzen Jahre an Aufschlag kommt, läßt sich hiernach leicht ermessen.

Nach dem Bericht der Handelskammer für Aachen und Burtscheid für 1886 sind beim Hauptzollamt in Aachen 1885 133846 kg und 1886 90133 kg Korinthen eingeführt. Nehmen wir nach früheren Beispielen auch hier an, daß Lagerbestände und Absatz nach anderen Plätzen sich gleichkommen und sonach das angeführte Quantum als in Aachen konsumirt angesehen werden kann, so ergiebt sich, daß 1885 im ganzen um Mk. 19073,06 und 1886 um Mk. 15133,33 vom Publikum mehr für Korinthen bezahlt wurde, als der Kaufmann beim Einkauf gegeben. Das ergiebt für jede Haushaltung 1885 etwa 0,91 und 1886 etwa 0,71 Mk.

Hätte das Publikum demnach die Korinthen bei den Händlern in London, Hamburg und Antwerpen, die den hiesigen Markt versorgen, direkt eingekauft, so würde jede Haushaltung nach der so ungünstig wie möglich gestalteten Berechnung durchschnittlich im Jahre 1885 91 Pf. und 1886 71 Pf. gespart haben. Da nun Korinthen besonders sorgfältig in trockenen und kühlen Räumen aufbewahrt werden müssen, so würde die Ersparniß vielleicht schon dadurch aufgezehrt, daß in dem Haushalt erst entsprechende Einrichtungen getroffen werden müßten. Denn nur bei größeren Bezügen können die Engrospreise eintreten und auf die Aufbewahrung größerer Quantitäten Korinthen sind die Haushaltungen wohl ausnahmslos nicht eingerichtet.

Auch hier gelangen wir mithin zu dem Ergebniß, daß der gerade 1885 und 1886 dem Prozentsatz nach hohe Aufschlag in seiner praktischen Bedeutung nur wenig Einfluß auf die Kosten des Lebensunterhaltes der einzelnen Haushaltung ausüben kann.

Die Bewegung der Preise kann nicht anders als befriedigen. Hebung und Senkung geht bei den Verkaufs- und Einkaufspreisen vollkommen Hand in Hand. Dabei sinkt der erstere zunächst stärker und entfernt sich darauf nach oben von dem Niveau von 1878 nicht unerheblich weniger als der

Einkaufspreis. Von 1882 an sind auch die Verhältnißziffern bei beiden Preisreihen einander sehr nahe.

Durch die Heranziehung der übrigen Materialien zu einer Beleuchtung der Preisbewegung erhalten wir folgendes Bild:

(siehe Tab. auf S. 125)

Daß in dieser Zusammenstellung der hamburger Nettopreis immer niedriger ist als der Einkaufspreis der Firma X in Aachen, der franko Lager Aachen zu verstehen ist, erklärt sich sofort aus natürlichen Gründen und braucht hier nicht näher erörtert zu werden. In der Bewegung weichen beide Preisreihen dreimal von einander ab, indem 1879, 1882 und 1885 der Einkaufspreis der Firma X sinkt, während der Börsenpreis steigt. Da die Verkaufspreise der Firma X — wie erwähnt — sich eng an deren Einkaufspreise anschließen, so weichen diese Verkaufspreise ebenfalls 1879, 1882 und 1885 von den steigenden Börsenpreisen ab. Die Verkaufspreise der Firma Y gehen seit 1878 genau Hand in Hand mit den beiden Preisreihen der Firma X, sodaß gegenüber den hamburger Preisen auch hier dieselben Abweichungen bestehen. Was das Verhältniß zu 1878 anlangt, so sind für das Publikum am günstigsten die Verkaufspreise der Firma Y gestaltet, wie aus der nebenstehenden Tabelle ersichtlich; ihnen schließen sich in aufsteigender Linie die Verkaufspreise der Firma X in Aachen, die Einkaufspreise derselben und die hamburger Börsenpreise an. Letztere halten sich stets höher als 1878, zum Theil recht bedeutend. Dies äußert sich auch in den Durchschnittspreisen, die bei den Börsenpreisen für 1881—1885 noch etwas höher sind als 1878—1880, während sie bei den Verkaufspreisen der Firma X um 9,52 Prozent, bei denen der Firma Y um 12,40 Prozent und bei den Einkaufspreisen der Firma X um 14,03 Prozent tiefer stehen.

Für die frühere Zeit findet sich Folgendes. Die Börsenpreise beginnen mit einem recht hohen Satz, dem 1854 ein ganz auffallender Absturz folgt. Die Detailpreise gehen statt dessen in die Höhe, bleiben aber 1855 unverändert, in welchem Jahre der Börsenpreis den großen Rückschlag von 1854 annähernd wieder ausgleicht. Der Börsenpreis steigt nun bis 1856 und geht alsdann bis 1862 anhaltend zurück. Die gleiche Tendenz herrscht bei den Detailpreisen; nur unterbrechen diese 1859 und 1862 die rückläufige Bewegung, die allerdings in so geringfügigem Maße bei den Engrospreisen zu Tage tritt, daß der Detailpreis bei der Abrundung wohl davon abstrahieren konnte. Während alsdann der Detailpreis bis 1864 weiter sinkt und 1865 stabil bleibt, ziehen die Engrospreise zunächst etwas an, um dann bis 1865 ebenfalls in eine rückläufige und durch keine Stockung unterbrochene Bewegung umzusetzen.

1866 zeigen beide Preisreihen eine Steigerung, 1867 beide eine Senkung. Letztere findet bei den Engrospreisen noch 1868 ihre Fortsetzung und weicht alsdann einer ansteigenden Bewegung, die 1871 ihren Höhepunkt erreicht. Der Detailpreis dagegen unterbricht 1868 den Rückgang, setzt ihn aber 1869 wieder fort und nimmt deshalb erst 1870, also ein Jahr später als der Engrospreis, die steigende Richtung auf. Dieselbe findet auch bei den Verkaufspreisen 1871 ihren Höhepunkt.

Preise für 100 kg Korinthen.

Jahr	Hamburger Börsenpreis			Einkaufspreis der Firma X in Aachen		Verkaufspreis der Firma Y in Aachen			Verkaufspreis der Firma X in Aachen	
	Mk.	Verhältniß zu 1853	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verh. z. 1878	Mk.	Verhältniß zu 1853	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verh. z. 1878
1853	95,64	100,00	—	—	—	156,22	100,00	—	—	—
1854	27,48	29,73	—	—	—	160,50	102,42	—	—	—
1855	76,98	80,49	—		—	160,50	102,42	—	—	—
Durchschnitt	66,70	100,00	—	—	—	159,07	100,00	—	—	—
1856	111,36	116,44	—	—	—	171,20	109,59	—	—	—
1857	89,10	93,16	—	—	—	128,40	82,19	—	—	—
1858	48,36	50,56	—	—	—	120,00	76,81	—	—	—
1859	46,98	49,12	—	—	—	120,00	76,81		—	—
1860	61,46	43,35	—	—	—	100,00	64,01	—	—	—
Durchschnitt	67,45	101,12	—	—	—	127,92	80,42	—	—	—
1861	40,08	41,91	—	—	—	94,00	60,72	—	—	—
1862	38,28	40,03	—	—	—	94,00	60,72	—	—	—
1863	38,64	40,40	—	—	—	90,00	57,61	—	—	—
1864	38,28	40,03	—	—	—	80,00	51,21	—	—	—
1865	35,28	36,89	—	—	—	80,00	51,21	—	—	—
Durchschnitt	38,11	57,13	—	—	—	87,60	55,07		—	—
1866	37,86	39,59	—	—	—	86,00	55,05	—	—	—
1867	35,16	36,76	—	—	—	80,00	51,21	—	—	—
1868	30,42	31,81	—	—	—	80,00	51,21	—	—	—
1869	32,40	33,88	—	—	—	76,00	48,65	—	—	—
1870	45,36	47,43	—	—	—	86,00	55,05	—	—	—
Durchschnitt	36,24	54,33	—	—	—	81,60	51,30	—	—	—
1871	46,16	48,16	—	—	—	93,00	59,53	—	—	—
1872	45,58	47,66	—	—	—	87,00	55,69	—	—	—
1873	40,62	32,47	—	—	—	86,00	55,05	—	—	—
1874	44,52	46,55	—	—	—	82,00	52,49	—	—	—
1875	44,88	46,93	—	—	—	83,00	53,13	—	—	—
Durchschnitt	44,35	66,49	—	—	—	86,20	54,19	—	—	—
1876	49,82	52,09	—	—	—	94,00	60,72	—	—	—
1877	49,36	51,61	—	—	—	86,00	55,05	—	—	—
1878	34,62	36,19	100,00	65,20	100,00	88,00	56,33	100,00	84,00	100,00
1879	40,82	42,68	117,09	63,15	96,86	76,00	48,65	86,36	74,00	88,10
1880	45,03	47,08	130,07	76,28	117,00	88,00	56,33	100,00	90,00	107,14
Durchschnitt	43,93	65,88	100,00	68,21	100,00	86,40	54,32	100,00	82,67	100,00
1881	42,69	44,64	123,31	70,66	108,31	84,00	53,77	95,45	88,00	104,76
1882	45,88	47,97	132,52	66,55	102,07	80,00	51,21	90,91	84,00	100,00
1883	44,10	46,11	127,38	61,97	95,05	76,00	48,65	86,36	80,00	95,24
1884	35,31	36,92	101,99	48,25	74,00	67,00	42,89	76,14	62,00	73,81
1885	37,43	39,14	108,12	45,75	70,17	61,00	39,05	69,32	60,00	71,43
Durchschnitt	41,08	61,59	102,29	58,64	85,97	73,60	46,27	87,60	74,80	90,48
1886	43,00	44,96	124,20	55,21	84,66	70,00	44,81	79,55	72,00	85,71

Von 1872 an geht der Börsenpreis bis 1873 herunter, hebt sich bis 1876, senkt sich bis 1878 von neuem, um darnach abermals anzuziehen. Auch der Detailpreis der Firma Y schließt sich seit 1872 der sinkenden Richtung an, führt dieselbe aber ein Jahr weiter als der Engrospreis und beginnt deshalb die neue Steigerung auch erst ein Jahr später. Den Höhepunkt bildet hier ebenfalls das Jahr 1876. Mit den Engrospreisen geht auch der Detailpreis seit 1877 herab, um nach einem Rückschlag 1878 die sinkende Bewegung bis 1879 fortzusetzen. Die hieran anschließende Periode ist bereits besprochen worden.

Nach allem hinkt der Detailpreis zwar einige Male nach, hat aber in den allermeisten Fällen die gleiche Tendenz wie der Engrospreis, sodaß die Preisbewegung in dieser Hinsicht befriedigt. Was das Maß der Hebungen und Senkungen anlangt, so erscheinen die Engrospreise meist tiefer unter dem Niveau von 1853 als die Kleinhandelspreise; erst in den letzten Jahren nähern sich beide. Hierbei ist indeß zu berücksichtigen, daß der Preis von 1853 ein auffallend hoher ist; bei dem umfangreichen Wechsel der Konjunkturen gerade bei Korinthen liegt daher etwas Zufälliges in dem Verhältniß zu 1853. Das gleiche muß freilich auch für die Durchschnittspreise angenommen werden, da der Durchschnitt für 1853—1855 durch den merkwürdig geringen Preis für 1854 herunter gedrückt wird. Daher mag es kommen, daß in der zweiten Periode der durchschnittliche Börsenpreis etwas gestiegen ist, während der durchschnittliche Detailpreis um nahe zu 20 Prozent zurückgegangen war. Von jetzt an gehen Hebung und Senkung bei beiden Preisreihen parallel, mit Ausnahme der vorletzten Periode, in der bei den Kleinhandelspreisen eine kleine Steigerung, bei den Engrospreisen eine kleine Abschwächung eintritt. Das Verhältniß zu 1853—1855 ist bei den durchschnittlichen Kleinhandelspreisen stets und zwar theilweise recht erheblich günstiger für das Publikum als bei den Engrospreisen.

Da der Zoll stets unverändert war, so hätte 1858 an sich ein Anlaß vorgelegen, wegen der Einführung des Zollgewichts den Verkaufspreis zu erhöhen. Derselbe blieb indeß auch für das schwerere Zollpfund auf 60 Pf. pro Pfund stehen. Die Differenz in der Tabelle auf S. 125 zwischen dem Preis von 1857 und 1858 (2. Hälfte) beruht nur auf der Umrechnung auf neues Gewicht.

Die Betrachtung der Verkaufspreise der Firma Y hat daher das Resultat bestätigt, welches bereits für 1878—1886 bei den Preisen der Firma X gewonnen war und welches dahin geht, daß die Bewegung der Korinthenpreise im Detailhandel bei den in Rede stehenden Firmen durchaus befriedigt.

Mandeln.

Ueber Mandeln finden sich nur in Anlage II und III Angaben. Anlage II giebt unter Ziffer 33 für „Prinzeßmandeln" seit 1853 und unter Ziffer 34 für „Kochmandeln" seit 1870 die Verkaufspreise der Firma Y in Aachen; Anlage III enthält in Ziffer 28 die hamburger Börsenpreise für Mandeln ohne nähere Bezeichnung seit 1853.

Bei der Verschiedenheit der Perioden für beide Mandelarten empfiehlt es sich, beide getrennt zu besprechen. Es sei dabei mit den „Prinzeßmandeln" begonnen.

Unter „Prinzeßmandeln" sind die als Dessertfrucht verwendeten „Krach-" oder „Knackmandeln" zu verstehen. Die Preise für diese Art ergeben sich aus nachstehender Zusammenstellung:

(siehe Tab. auf S. 128)

Aus dieser Zusammenstellung Schlüsse über den Aufschlag ziehen zu wollen, erscheint zu gewagt, da ein Vergleich in dieser Hinsicht nur zwischen den Einkaufs- und Verkaufspreisen derselben Firma mit Sicherheit durchgeführt werden kann.

Daß die Prinzeßmandeln, wenn sie in die Hände der Kunden der Firma Y in Aachen gelangen, erheblich theurer stehen, als auf der Hamburger Börse Mandeln überhaupt gehandelt werden, ist das einzige, was bezüglich des Aufschlags aus vorstehenden Zahlen herausgelesen werden kann; bei der Höhe des Aufschlags spielt selbstverständlich der Umstand eine große Rolle, daß die Prinzeßmandeln zu den Gegenständen des Luxuskonsums gehören.

Bezüglich der Preisbewegung zeigt die Tabelle, daß die Kleinhandelspreise in den ersten 5 Jahren unverändert bleiben, während der Börsenpreis 1854 unbedeutend sinkt und alsdann bis 1857 anwächst, so zwar, daß er 1857 um 20,22 Prozent höher steht als 1853. Bis 1860 sinken von jetzt an beide Preisreihen, wobei jedoch die Senkung unter das Niveau von 1853 bei den Kleinhandelspreisen stärker ist. 1861 ziehen beide Preise an. 1862 zeigt der Großhandelspreis wieder einen Rückschlag, nimmt aber dann eine steigende Richtung an bis 1867. Der Verkaufspreis geht 1862 weiter in die Höhe und schließt die steigende Bewegung ebenfalls 1867. Der Abstand gegen 1853, der von 1863 bis 1865 bei beiden Preisen nahezu gleich und 1866 bei den Kleinhandelspreisen geringer als bei den Börsenpreisen gewesen war, entfernt sich 1867 bei den ersteren viel weiter nach oben von dem Stande des Jahres 1853. Einmal in die Höhe geschnellt, behält der Verkaufspreis bis 1873 immer einen relativ höheren Stand als der Börsenpreis. Die Richtung der Bewegung ist bei beiden Preisarten in dieser Zeit vollkommen gleichartig. Während aber 1874 und 1875 der Börsenpreis in die Höhe geht, bleibt der Kleinhandelspreis unverändert, sodaß nunmehr wieder das Niveau der Börsenpreise verhältnißmäßig höher wird, ein Verhältniß, welches mit Ausnahme der Jahre 1876, 1879 und 1880 bis zum Ende der in Betracht gezogenen Zeit andauert.

Hatte der Detailpreis 1874 und 1875 versäumt, sich der steigenden Richtung der Börsenpreise anzuschließen, so holt er dies 1876 nach, während der Börsenpreis in diesem Jahr eine kleine Abschwächung zeigt. Alsdann gehen beide bis 1879 in die Höhe, um nunmehr in eine rückläufige Bewegung umzuschlagen. Dieselbe kommt bei den Kleinhandelspreisen bis 1885 unverkürzt zum Ausdruck, da die Preise von Jahr zu Jahr sinken. Die Börsenpreise zeigen dagegen 1883 eine Unterbrechung der rückläufigen Bewegung, setzen sie aber darauf wieder fort bis 1886. Da der Kleinhandelspreis

Preise von Prinzeßmandeln.

Jahr	Hamburger Börsenpreis für 100 kg Mandeln		Verkaufspreis der Firma Y zu Aachen für 100 kg Prinzeßmandeln	
	Mk.	Verhältniß zu 1853	Mk.	Verhältniß zu 1853
1853	131,16	100,00	256,80	100,00
1854	130,56	99,54	256,80	100,00
1855	134,40	102,47	256,80	100,00
Durchschnitt	132,04	100,00	256,80	100,00
1856	135,66	103,43	256,80	100,00
1857	157,68	120,22	256,80	100,00
1858	128,70	98,19	250,00	97,35
1859	111,36	84,90	224,00	87,23
1860	110,22	84,03	200,00	77,88
Durchschnitt	128,72	97,49	237,52	92,50
1861	117,12	89,30	206,00	80,22
1862	107,70	82,11	220,00	85,67
1863	117,30	89,43	230,00	89,56
1864	121,08	92,31	240,00	93,46
1865	131,58	100,32	260,00	101,24
Durchschnitt	118,96	90,09	231,20	90,03
1866	155,70	118,71	274,00	106,70
1867	156,42	119,26	370,00	144,08
1868	149,84	114,24	350,00	136,29
1869	139,92	106,68	330,00	128,50
1870	146,46	111,67	360,00	140,19
Durchschnitt	149,67	113,35	336,80	131,15
1871	134,28	102,38	280,00	109,03
1872	118,24	90,15	250,00	97,35
1873	113,28	86,34	240,00	93,46
1874	123,72	94,33	240,00	93,46
1875	135,86	103,58	240,00	93,46
Durchschnitt	125,08	94,73	250,00	97,35
1876	134,86	102,82	280,00	109,03
1877	151,64	115,61	285,00	110,98
1878	167,76	127,90	300,00	116,82
1879	181,66	138,50	395,00	153,82
1880	163,53	124,68	328,00	127,72
Durchschnitt	159,89	121,25	317,60	123,58
1881	148,50	113,22	250,00	97,35
1882	137,31	104,69	238,00	92,68
1883	158,65	120,96	234,00	91,12
1884	142,72	108,81	218,00	84,89
1885	130,77	99,70	210,00	81,78
Durchschnitt	143,59	108,75	230,00	89,56
1886	130,75	99,69	255,00	99,30

vor 1886 mehrere Jahre lang tiefer unter dem Niveau von 1853 stand, als der Börsenpreis, so benutzt er 1886 den Umstand, daß der Börsenpreis fast unverändert blieb, um sich annähernd auf dessen relatives Niveau zu erhöhen.

Nach dem Vorhergehenden befinden sich die Detailpreise für Prinzeßmandeln mit den Engrospreisen in der weitaus überwiegenden Mehrzahl der Jahre in vollkommener Uebereinstimmung hinsichtlich der Bewegung. Bezüglich des Niveaus im Vergleich zu 1853 ist in den meisten Fällen die Preislage im Kleinhandel für das Publikum günstiger als im Großhandel, da letzterer seine Preise wiederholt höher als der Kleinhandel im Vergleich zu 1853 stellt.

In den Durchschnittspreisen herrscht, wie nach dem vorher Erörterten selbstverständlich, ebenfalls eine vollkommene Gleichartigkeit der Bewegung. Gegen 1853 bis 1855 ist das Verhältniß in den drei vorletzten Perioden bei den Detailpreisen weniger günstig als bei den Engrospreisen, während sonst das Umgekehrte gilt.

Die einzige Zollveränderung, die bei Mandeln in der betrachteten Zeit eintrat, ist die Zollerhöhung von 24 auf 30 Mk. für 100 kg im Jahre 1879, die aber auf die Detailpreise ohne Einfluß geblieben ist.

Die Einführung des Zollgewichts am 1. Juli 1858 wirkte insofern ein, als der Preis, der für das altpreuß. Pfund 1,20 Mk. betragen hatte, für das schwerere Zollpfund auf 1,25 Mk. erhöht wurde. Daß diese Erhöhung indeß nicht den Umfang erreicht hat, den die Vergrößerung des Pfundes an sich gerechtfertigt hätte, zeigen die auf Seite 128 angegebenen Preise; rechnet man den Preis von 1,20 Mk. für das altpreuß. Pfund auf kg um, wie es im Interesse der Vergleichbarkeit nothwendig ist, so ergiebt sich sogar, daß faktisch der Preis gegen 1857 niedriger geworden ist.

Für Kochmandeln liegen, wie erwähnt, nur die Preise von 1870 an vor; stellt man neben diese die hamburger Börsenpreise, so erhält man folgendes Bild:

(siehe Tab. auf S. 130)

Auch hier muß davon Abstand genommen werden, über den Aufschlag Schlüsse aus den vorstehenden Zahlen zu ziehen. Vielmehr gestatten dieselben nur einen Ueberblick über die Preisbewegung.

Die rückläufige Bewegung, die bei den Engrospreisen im Anfang zu Tage tritt, nehmen die Detailpreise ein Jahr später auf, setzen sie aber auch ein Jahr länger fort, trotzdem 1874 der Börsenpreis bereits wieder höher geworden war. Auch an der weiteren Erhöhung desselben im Jahre 1875 nimmt der Detailpreis, der stabil geblieben ist, noch nicht theil. Erst 1876 tritt er in die steigende Bewegung ein, während der Börsenpreis in diesem Jahr eine Abschwächung erlitt. Bei dem Börsenpreis erreicht die steigende Bewegung ihren Höhepunkt im Jahre 1879 und macht dann einem Rückgang Platz, der 1883 unterbrochen wird. Die Verkaufspreise der Firma Y schließen erst 1880 — vermuthlich im Hinblick auf die seit 15. Juli 1879 in Kraft getretene Zollerhöhung — mit der Steigerung ab und nehmen alsdann ebenfalls die rückläufige Bewegung auf, die jedoch

Preise für Kochmandeln.

Jahr	Hamburger Börsenpreis für 100 kg Mandeln		Verkaufspreis d. Firma Y in Aachen für 100 kg Kochmandeln	
	Mk.	Verhältniß zu 1870	Mk.	Verhältniß zu 1870
1870	146,46	100,00	240,00	100,00
1871	134,28	91,68	240,00	100,00
1872	118,24	80,73	230,00	95,83
1873	113,28	77,35	210,00	87,50
1874	123,72	84,47	200,00	83,33
1875	135,86	92,76	200,00	83,33
Durchschnitt	125,08	100,00	216,00	100,00
1876	134,86	92,08	206,00	85,83
1877	151,64	103,54	230,00	95,83
1878	167,76	114,54	240,00	100,00
1879	181,66	124,03	245,00	102,08
1880	163,58	111,66	250,00	104,17
Durchschnitt	159,89	127,83	234,20	108,43
1881	148,50	101,39	240,00	100,00
1882	137,31	93,75	232,00	96,67
1883	158,65	108,32	224,00	93,33
1884	142,72	97,45	218,00	90,83
1885	130,77	89,29	200,00	83,33
Durchschnitt	143,59	114,79	222,80	103,15
1886	130,75	89,29	200,00	83,33

ohne Unterbrechung bis 1885 fortgeführt wird und 1886 zum Stillstand kommt. Das Verhältniß zu 1870 ist dabei nur 1871—1873 und 1882 bei den Detailpreisen ungünstiger als bei den Börsenpreisen, während im übrigen das umgekehrte Verhältniß herrscht. Letzteres waltet auch bei den Durchschnittspreisen im Vergleich zu dem Preise von 1871—1875 ob. Wie nach dem Vorhergesagten zu erwarten, ist die Bewegung der Durchschnittspreise völlig parallel.

Alles in allem kann die Preisbewegung für Mandeln nur befriedigen.

Pflaumen.

Von den verschiedenen Pflaumenarten sind in den Anlagen I—IV nur die gangbaren „türkischen" Pflaumen berücksichtigt. Anlage I giebt in Ziffer 25 hierfür die Einkaufs- und Verkaufspreise der Firma X in Aachen von 1878 bis 1886, Anlage II in Ziffer 44 die Verkaufspreise der Firma Y in Aachen seit 1857, Anlage III in Ziffer 36 die Hamburger Börsenpreise (für Pflaumen und Zwetschen).

Nach Anlage I ergiebt sich für die Firma X folgendes Bild:

Jahr	Einkaufspreis f. 100 kg türk. Pflaumen		Verkaufspreis f. 100 kg türk. Pflaumen		Differenz zwischen Einkaufs- u. Verkaufspreis	
	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	% des Einkaufspreises
1878	60,00	100,00	75,00	100,00	15,00	25,00
1879	43,10	71,83	54,00	72,00	10,90	25,29
1880	45,08	75,13	56,00	74,67	10,92	24,22
1881	49,42	82,37	60,00	80,00	10,58	21,81
1882	50,00	83,33	59,00	78,67	9,00	18,00
1883	58,16	96,93	72,00	96,00	13,84	23,80
1884	49,00	81,67	60,00	80,00	11,00	22,65
1885	43,62	72,70	56,00	74,67	12,38	28,38
1886	44,70	74,50	60,00	80,00	15,30	34,45
Durchschnitt	49,23	—	61,33	—	12,10	24,58

Der Aufschlag, der im Durchschnitt nicht ganz 25 Prozent des Einkaufspreises beträgt, ist hiernach 1885 und 1886 recht ansehnlich, hält sich aber im übrigen in einer Höhe, die bei der Billigkeit des Artikels nicht überraschen sollte. Wie immer, so ist auch hier das Publikum schwerlich in der Lage gewesen, sich ein Bild von dem sehr wechselnden Nutzen zu machen, den die Firma bei den türkischen Pflaumen erzielt hat. Auch die thatsächliche Belastung des Publikums ist ebensowenig von großem Belang, wie der finanzielle Effekt für die Kasse des Kaufmanns, dessen Gewinn sich aus sehr kleinen Beträgen summirt.

Um einen Einblick in die thatsächliche Bedeutung des Aufschlags zu gewinnen, steht — da die Zollamtsstatistik die Einfuhr und die Reichsstatistik den Verbrauch an Pflaumen pro Kopf nicht ersichtlich macht — nur die Angabe zu Gebote, daß bei der Firma Y in den bekannten 10 Tagen des Jahres 1886 im ganzen 55½ Pfund türk. Pflaumen an Buchkunden verkauft sind, und zwar um 1 Pf. pro Pfund billiger als bei der Firma X. Ueberträgt man die Preise der letzteren auf das verkaufte Quantum, so ist der gesammte von den Konsumenten gezahlte Preis für die 55½ Pfund Pflaumen auf 16,65 Mk., dagegen der Einkaufspreis auf 12,40 Mk., mithin der Bruttoerlös der Firma auf 4,25 Mk. zu beziffern. Für das Jahr ergäbe dies zusammen etwa 155 Mk. Aufschlag, also für jeden der 400 Buchkunden noch nicht 40 Pf. Für eine so geringfügige Abgabe wird sich das Publikum gern die keineswegs mühelose und zudem noch mit Risiko verbundene Vermittlung des Kaufmanns gefallen lassen.

Daß die eben berechneten Ziffern nicht Anspruch auf Genauigkeit machen, versteht sich von selbst; sie sollen nur zeigen, daß der thatsächliche Effekt der Mehrbelastung der Konsumenten doch nur ein sehr geringfügiger ist und deshalb ein Brechen mit dem bisherigen Bezugssystem nicht lohnend erscheinen lassen kann.

Was die Bewegung der Preise anlangt, so gehen beim Einkaufs- und Verkaufspreis Hebung und Senkung parallel, mit Ausnahme des Jahres 1882, in welchem der Verkaufspreis sinkt, der Einkaufspreis aber steigt. Auch das Verhältniß zu 1878 ist allenthalben nahezu das gleiche. Nur 1882 und 1886 weicht dasselbe beim Verkaufspreis in nennenswerthem Umfange von dem Einkaufspreis ab, und zwar 1886 zu Ungunsten, 1882 aber zu Gunsten des Publikums.

Hiernach geben die Preise der Firma X hinsichtlich der Bewegung durchaus keinen Anlaß zur Unzufriedenheit.

Wenn man zur Beleuchtung der Preisbewegung die übrigen Materialien heranzieht, so ergiebt sich folgendes Bild:

(siehe Tab. auf S. 133)

Die Engrospreise in Hamburg, die — wie natürlich — meist niedriger sind als die Einkaufspreise franko Lager Aachen, weichen von der Bewegung der letzteren und folglich auch von derjenigen der mit diesen meist parallel gehenden Verkaufspreise der Firma X nur zweimal, im Jahre 1881 und 1886, ab. Der hamburger Preis sinkt in diesen Jahren, der aachener Einkaufspreis dagegen steigt.

Der Verkaufspreis der Firma Y in Aachen schließt sich 1881 den hamburger Börsenpreisen an, ermäßigt sich also. Die geringe Verschiebung der Engrospreise 1882 tritt in den stabil gebliebenen Verkaufspreisen der Firma Y nicht zu Tage. 1886 gehen letztere — abweichend von den Preisen der Firma X und in Uebereinstimmung mit dem hamburger Preis — herab. In allen übrigen Jahren ist die Bewegung auch bei der Firma Y ganz gleichartig mit derjenigen der übrigen Preisreihen. Gegen 1878 erscheinen die hamburger Börsenpreise zumeist höher als die Einkaufspreise der Firma X sowie auch höher als deren Verkaufspreise, dagegen meist niedriger als die Verkaufspreise der Firma Y. Der Durchschnittspreis von 1881—1885 ist gegen 1878—1880 bei den beiden Detailpreisreihen nur sehr wenig, bei den hamburger Preisen dagegen um 17,04 Prozent gesunken, während der Einkaufspreis der Firma X im Durchschnitt etwas angezogen hat.

Die früheren Jahre zeigen folgendes Bild. Die hamburger Börsenpreise beginnen ebenso wie die Verkaufspreise der Firma Y mit einer Senkung, die aber bei jenen stärker ist als bei letzteren und 1859 in eine kleine Aufbesserung umschlägt. Der Detailpreis bleibt 1859 stabil. 1860 sinken beide, und zwar die Börsenpreise wiederum stärker. Während aber die letzteren bereits 1861 zunehmen, gehen die Detailpreise noch weiter herunter. Erst 1862 holen sie die Steigerung nach; der Börsenpreis ist schon wieder zurückgegangen, was der Detailpreis abermals ein Jahr später nachholt, und beginnt 1863 eine steigende Bewegung, die bis 1866 anhält. Der Detailpreis nimmt an der Steigerung auch 1864 noch nicht theil, wodurch sein Niveau gegen 1857 sich niedriger stellt, als das der Börsenpreise. Erst 1865 geht auch der Detailpreis herauf und setzt diese Bewegung, die er nach Vorstehendem 2 Jahre später als der Börsenpreis begonnen hat, ein Jahr länger als dieser, bis 1867 fort. In Folge

Preise für Pflaumen.

Jahr	Hamburger Börsenpreis für 100 kg Pflaumen			Einkaufspreis der Firma X in Aachen für 100 kg türk. Pflaumen		Verkaufspreis der Firma Y in Aachen für 100 kg türk. Pflaumen			Verkaufspreis der Firma X in Aachen für 100 kg türk. Pflaumen	
	Mk.	Verhältn. zu 1857	Verhältn. zu 1878	Mk.	Verh. zu 1878	Mk.	Verhältn. zu 1857	Verhältn. zu 1878	Mk.	Verh. zu 1878
1857	53,34	100,00	—	—	—	79,18	100,00	—	—	—
1858	40,02	75,03	—	—	—	74,00	93,46	—	—	—
1859	44,40	83,24	—	—	—	74,00	93,46	—	—	—
1860	40,98	76,83	—	—	—	70,00	88,41	—	—	—
Durchschnitt	44,69	100,00	—	—	—	74,30	100,00	—	—	—
1861	43,02	80,65	—	—	—	60,00	75,78	—	—	—
1862	36,48	68,39	—	—	—	70,00	88,41	—	—	—
1863	39,54	74,13	—	—	—	60,00	75,78	—	—	—
1864	42,42	79,53	—	—	—	60,00	75,78	—	—	—
1865	47,40	88,88	—	—	—	66,00	83,35	—	—	—
Durchschnitt	41,77	93,46	—	—	—	63,20	85,06	—	—	—
1866	53,70	100,67	—	—	—	70,00	88,41	—	—	—
1867	51,78	97,08	—	—	—	82,00	103,56	—	—	—
1868	39,36	73,79	—	—	—	58,00	73,25	—	—	—
1869	46,02	86,28	—	—	—	54,00	68,20	—	—	—
1870	37,92	71,09	—	—	—	72,00	90,93	—	—	—
Durchschnitt	45,76	102,39	—	—	—	67,20	90,44	—	—	—
1871	48,98	91,83	—	—	—	66,00	83,35	—	—	—
1872	53,08	99,51	—	—	—	62,00	78,30	—	—	—
1873	66,08	123,88	—	—	—	75,00	94,72	—	—	—
1874	72,92	136,71	—	—	—	83,00	104,82	—	—	—
1875	45,72	85,71	—	—	—	75,00	94,72	—	—	—
Durchschnitt	57,36	128,35	—	—	—	72,20	97,17	—	—	—
1876	49,64	93,06	—	—	—	72,00	90,93	—	—	—
1877	60,12	112,71	—	—	—	70,00	88,41	—	—	—
1878	52,12	97,71	100,00	60,00	100,00	68,00	85,88	100,00	75,00	100,00
1879	50,14	94,00	96,20	43,10	71,83	64,00	80,83	94,12	54,00	72,00
1880	55,28	103,64	106,06	45,08	75,13	68,00	85,88	100,00	56,00	74,67
Durchschnitt	53,46	119,62	100,00	49,39	100,00	68,40	92,06	100,00	61,67	100,00
1881	43,50	81,55	83,46	49,02	82,37	64,00	80,83	94,12	60,00	80,00
1882	46,21	86,63	88,66	50,00	83,33	64,00	80,33	94,12	59,00	78,67
1883	53,93	101,10	103,47	58,16	96,93	74,00	93,46	108,82	72,00	96,00
1884	38,03	71,30	72,97	49,00	81,67	68,00	85,88	100,00	60,00	80,00
1885	36,12	67,71	69,31	43,62	72,70	60,00	75,78	88,24	56,00	74,67
Durchschnitt	43,56	97,47	82,96	49,96	101,15	66,00	88,83	99,00	61,40	99,55
1886	32,30	60,56	61,97	44,70	74,50	58,00	73,25	85,29	60,00	80,00

dessen tritt die rückläufige Bewegung, die bei dem Börsenpreis 1867 und 1868 herrscht, beim Detailpreis erst 1868 ein und dauert bis 1869.

Der Börsenpreis war 1869 wieder gestiegen, was der Detailpreis 1870 nachholt, und 1870 gesunken, wozu der seit längerer Zeit nachhinkende Detailpreis erst 1871 gelangt. Trotzdem nun inzwischen der Börsenpreis die steigende Bewegung fortgesetzt hatte, bleibt der Detailpreis auch noch 1872 der sinkenden Tendenz getreu und nimmt erst 1873 die Steigerung auf. Der Endpunkt der Steigerung fällt bei beiden in das Jahr 1874.

Wie erwähnt hatte sich 1864 der Detailpreis niedriger gegen 1857 gestellt als der Engrospreis. Dies hat mit Ausnahme der Jahre 1867 und 1870 bis 1874 angehalten.

1875 geht der Börsenpreis sehr stark zurück, wächst aber dann sofort bis 1877, um von neuem bis 1879 zu sinken. Der Detailpreis dagegen zeigt nach 1874 eine stetige rückgängige Bewegung, die bis 1879 anhält. Während derselben ist das Verhältniß zu 1857 nur 1875 beim Detailpreis ungünstiger als beim Engrospreis.

Geht hiernach der Detailpreis sowohl in der Periode 1878 bis 1886 als auch in den früheren Jahren — freilich mit wiederholtem Nachhinken — im allgemeinen in der gleichen Richtung vorwärts wie der Börsenpreis, so kann es nicht auffallen, daß die Durchschnittspreise in der Richtung der Bewegung gänzlich zusammenstimmen; das Niveau liegt dabei im Vergleich zu 1857—1860 durchgehends beim Detailpreis niedriger als beim Engrospreis.

Der günstige Eindruck, den diese Betrachtung hervorgerufen hat, wird noch verstärkt dadurch, daß die Einführung des Zollgewichts die Preiserhöhung, die bei den gleichbleibenden Zöllen gerechtfertigt war, nicht nach sich gezogen hat, während der Einführung der Zollfreiheit (seit 1. Oktober 1870) 1871 eine ansehnliche Preisermäßigung folgt. Die Wiedereinführung des Zolles, die seit 15. Juli 1879 Geltung hat, trifft mit einer Preiserhöhung im Jahre 1880 zusammen, die bei der Firma Y gerade den neueingeführten Zollsatz, bei der Firma X nur die Hälfte desselben ausmacht.

Nach allem ist an der Preisbewegung der Pflaumen nichts auszusetzen.

Rosinen.

In den Anlagen finden sich folgende Materialien über Rosinen: Ueber Sultaninrosinen (I.) giebt Anlage I unter Ziff. 29 die Einkaufs- und Verkaufspreise der Firma X in Aachen von 1878 bis 1886. Ueber die II. Sorte Sultaninrosinen bringt Anlage II Ziff. 50 die Verkaufspreise der Firma Y in Aachen von 1856 an. Für die als Dessertfrucht benutzten Tafel- (Trauben-) Rosinen sind die Verkaufspreise der Firma Y in Aachen von 1853 an in Anlage II Ziff. 49 notirt.

Als Engrospreise sind die hamburger Börsennotirungen heranzuziehen, die von 1853 bis 1864 für „Muskat- und Traubenrosinen" einerseits und „an-

dere Rosinen" andererseits getrennt gehen, seit 1865 aber ohne Spezialisirung angeführt werden (Anlage III Ziff. 42).

Die Zahlen der Anlage I geben für die Firma X nachstehendes Bild:

Jahr	Einkaufspreis f. 100 kg Sultaninrosinen (I. Sorte)		Verkaufspreis f. 100 kg Sultaninrosinen (I. Sorte)		Differenz zwischen Einkaufs- u. Verkaufspreis	
	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	% des Einkaufspreises
1878	74,00	100,00	124,00	100,00	50,00	67,57
1879	—	—	108,00	87,10	—	—
1880	72,90	98,51	112,00	90,32	39,10	53,64
1881	104,20	140,81	124,00	100,00	19,80	19,00
1882	101,00	136,49	128,00	103,23	27,00	26,73
1883	70,17	94,82	141,00	113,71	70,83	109,41
1884	70,30	95,00	106,00	85,48	35,70	50,78
1885	65,60	88,65	96,00	77,42	30,40	46,34
1886	63,00	85,14	94,00	75,81	31,00	49,21
Durchschnitt[1])	69,02	—	102,78	—	33,76	48,91

Nach dieser Zusammenstellung ist der Aufschlag nur einmal, im Jahre 1881, so mäßig, daß er widerspruchslos als angemessen bezeichnet werden kann. Auch 1882 bleibt derselbe noch in bescheidenen Grenzen. In allen anderen Jahren ist er dagegen sehr hoch und stellt sich 1883 sogar auf 109,41 Prozent des Einkaufspreises. Da die Preise authentisch und unter weitgehender Mitwirkung der Firma selbst gewonnen sind, so ist an der Thatsache nicht zu rütteln, daß die Vertheuerung des Artikels durch den Kleinhandel eine ausnehmend umfangreiche ist. Man kann zur Erklärung auf die in diesem Artikel sehr wechselnden Konjunkturen, die sich ja auch aus den Aufschlagsziffern der vorstehenden Zusammenstellung ergeben, auf das bei Rosinen recht bedeutende Risiko u. s. w. hinweisen. Immerhin aber wird man den Aufschlag in der Mehrzahl der Jahre ungewöhnlich hoch finden müssen.

Die Bedeutung dieser Thatsache wird freilich auch hier abgeschwächt, wenn man sich die thatsächliche Belastung der einzelnen Haushaltung vergegenwärtigt. Nimmt man zu diesem Zwecke die Einfuhr an Rosinen beim Hauptzollamt (1885 = 189 528 kg, 1886 = 177 414 kg) als zu der in Rede stehenden Art gehörig an, so stellt sich der Gesammtaufschlag 1885 auf 57 616 Mk. 5 Pf. und 1886 auf 54 998 Mk. 3 Pf., oder durchschnittlich für jede Haushaltung auf etwa 2 Mk. 8 Pf. im Jahre 1885 und auf etwa 2 Mk. 6 Pf. im Jahre 1886. Diese Berechnung ist natürlich ungenau und auch wohl zu ungünstig.

[1]) Mit Ausschluß von 1879.

Die Detailpreise gehen in der Hauptsache Hand in Hand mit den Einkaufspreisen, bleiben auch meist in ihrem Niveau gegenüber 1878 günstiger; 1882 und 1883 gehen sie aber in die Höhe, trotzdem die Einkaufspreise sinken. Namentlich 1883 muß dies auffallen, denn in diesem Jahr geht der Einkaufspreis um etwa 30 Mk. für 100 kg herunter, während der Verkaufspreis nicht nur nicht sinkt, sondern noch um 13 Mk. erhöht wird. Hierbei ist jedoch zu bedenken, daß der Einkaufspreis in den beiden vorhergehenden Jahren im Vergleich zu 1878 ein bei weitem höheres Niveau hatte und daß dieses Niveau vom Detailpreise auch 1883 noch nicht annähernd erreicht wird. Die Preisbewegung kann in Anbetracht der übrigen günstigen Umstände hiernach wohl befriedigen.

Um zu sehen, wie nach den übrigen Materialien sich die Preisbewegung gestaltet, müssen wir die Preise vor 1865 trennen von denen für die Zeit von 1865 bis 1886. Bis 1864 ist — wie erwähnt — bei den hamburger Börsenpreisen eine Trennung durchgeführt, die einen Vergleich zwischen Engros- und Detailpreisen für jede der in Anlage II angeführten Rosinenarten ermöglicht. Von 1865 an können leider beide nur mit den Engrospreisen für Rosinen schlechthin verglichen werden. Da die Anlagen I und II verschiedene Sorten umfassen, die Einkaufspreise der Firma X überdies auch mit den hamburger Börsenpreisen mit Ausnahme des Jahres 1885 parallel gehen, so kann hier auf eine Wiederholung der Preise der Firma X verzichtet werden.

Es bleiben uns also nur die Preise der Firma Y und die hamburger Börsenpreise, die in zwei Perioden zu zerlegen sind. Die thatsächlichen Verhältnisse sind folgende:

Jahr	Hamburger Börsenpreis f. 100 kg Muskat- u. Traubenrosinen		Verkaufspreis der Firma Y i. Aachen für 100 kg Tafel- (Trauben)rosinen		Hamburger Börsenpreis f. 100 kg andere Rosinen		Verkaufspreis der Firma Y i. Aachen für 100 kg Sultaninrosinen (II. Sorte)	
	Mk.	Verhältn. zu 1853	Mk.	Verhältn. zu 1853	Mk.	Verhältn. zu 1856	Mk.	Verhältn. zu 1856
1853	130,86	100,00	192,60	100,00	—	—	—	—
1854	125,84	96,16	214,00	111,11	—	—	—	—
1855	139,80	106,83	214,00	111,11	—	—	—	—
Durchschn.	132,17	100,00	206,87	100,00	—	—	—	—
1856	129,00	98,58	214,00	111,11	81,24	100,00	128,40	100,00
1857	134,58	102,84	214,00	111,11	94,38	116,17	128,40	100,00
1858	130,20	99,50	200,00	103,84	62,34	76,74	120,00	93,46
1859	126,12	96,38	200,00	103,84	58,86	72,45	120 00	93,46
1860	126,42	96,61	200,00	103,84	54,72	67,26	116,00	90,34
Durchschn.	129,26	97,80	205,60	99,39	70,31	100,00	122,60	100,00
1861	131,10	100,11	200,00	103,84	52,62	64,77	120,00	93,46
1862	121,74	93,03	200,00	103,84	51,00	62,78	120,00	93,46
1863	111,00	84,82	200,00	103,84	54,96	67,65	120,00	93,46
1864	105,90	80,93	200,00	103,84	49,56	61,00	120,00	93,46
Durchschn.	117,44	89,01	200,00	96,68	52,04	74,01	120,00	97,96

Die Traubenrosinen, deren Engrospreise auf und niedergehen, zeigen sich hiernach in den Detailpreisen so sehr stabil, daß in den einzelnen Jahren eine Uebereinstimmung nicht möglich ist. Gleichzeitig ist das Niveau gegen 1853 bei den Detailpreisen stets höher als bei den Engrospreisen. Letzteres trifft auch bei den Durchschnittspreisen zu, die im übrigen beiderseits eine absteigende Bewegung inne halten. Die Einführung des Zollgewichtes vom 1. Juli 1858 hat den Preis insofern nicht verändert, als das Zollpfund ebenso wie das altpreußische Pfund 1 Mk. kostete. Thatsächlich liegt, wie die Uebersicht zeigt, eine Ermäßigung des Preises im Jahre 1858 vor.

Bei den Sultaninrosinen herrschen im Grunde genau dieselben Verhältnisse, sowohl bezüglich der Bewegung, als auch bezüglich des Niveaus gegen das Ausgangsjahr. Die einzigen Abweichungen sind, daß 1860 die Unveränderlichkeit des Detailpreises durch einen Rückgang unterbrochen wird, dessen Umfang sich nahezu vollständig deckt mit dem der Ermäßigung im Großhandel, und daß 1857 der Engrospreis ein höheres Niveau zeigt als der Detailpreis.

Bezüglich der Einführung des Zollgewichtes gilt hier dasselbe wie bei den Traubenrosinen.

Nach 1865 gestalten sich die Verhältnisse nach unserem Material wie folgt. Es betrug:

(siehe Tab. auf S. 138)

Der Detailpreis für Tafelrosinen macht hiernach das anfängliche Steigen des Börsenpreises nicht mit, sondern geht erst in die Höhe, als der Börsenpreis bereits im Rückgange begriffen war. Die Steigerung hält bis 1870 an, und auch der Börsenpreis zieht in diesem Jahre an, um bis 1872 zugleich mit den Detailpreisen zu sinken. Trotz der Steigerung der Engrospreise von 1873 bis 1875 sinkt der Detailpreis 1873, bleibt 1874 unverändert und geht erst 1875 mit in die Höhe. Der hamburger Börsenpreis geht 1876 herab und bleibt dieser Richtung bis 1878 treu, um alsdann bis 1881 zu steigen. Der Detailpreis für Tafelrosinen führt die sinkende Richtung nur bis 1877 durch und bleibt dann bis 1879 stabil. 1880 schließt er sich der steigenden Bewegung der Engrospreise an und hält dieselbe bis 1882 fest, um nun bis 1885 stetig zu sinken. Der Engrospreis hatte die sinkende Bewegung ein Jahr früher eröffnet und schließt sie nun auch ein Jahr früher, da er 1885 bereits wieder anwächst, um 1886 von neuem zu sinken.

Die Bewegung der Detailpreise für Tafelrosinen bei der Firma Y ist hiernach in den letzten Jahren insofern günstiger geworden, als die Richtung der Bewegung eine viel größere Uebereinstimmung mit den Börsenpreisen zeigt als vordem; im Vergleich zu 1865 ist das Niveau bei den Detailpreisen in 14 Jahren höher, in 7 Jahren niedriger als das der Börsenpreise.

Auch die Preise der Sultaninrosinen zeigen in der letzten Zeit eine günstigere Gestaltung. Sie halten zwar bis 1877 die Höhe von 120 Mk. fest mit wenigen Unterbrechungen, die 1869 in einer Senkung gleichzeitig

Preise für Rosinen.

Jahr	Hamburger Börsenpreis für 100 kg Rosinen		Verkaufspreis der Firma Y in Aachen für 100 kg			
			Tafelrosinen		Sultaninrosinen (II.)	
	Mk.	Verhältniß zu 1865	Mk.	Verhältniß zu 1865	Mk.	Verhältniß zu 1865
1865	47,88	100,00	200,00	100,00	120,00	100,00
1866	63,84	133,33	200,00	100,00	120,00	100,00
1867	60,54	126,50	200,00	100,00	120,00	100,00
1868	50,64	105,76	210,00	105,00	120,00	100,00
1869	45,00	93,98	240,00	120,00	110,00	91,67
1870	58,26	121,68	265,00	132,50	120,00	100,00
Durchschnitt	55,66	100,00	223,00	100,00	118,00	100,00
1871	53,68	112,11	240,00	120,00	120,00	100,00
1872	52,14	108,89	230,00	115,00	120,00	100,00
1873	57,92	120,97	200,00	100,00	110,00	91,67
1874	60,38	126,11	200,00	100,00	110.00	91,67
1875	66,56	139,00	225,00	112,50	126,00	105,00
Durchschnitt	58,14	104,46	219,00	98,21	117,20	99,32
1876	55,22	115,33	214,00	107,00	120,00	100,00
1877	47,72	99,67	200,00	100,00	120,00	100,00
1878	37,12	77,53	200,00	100,00	114,00	95,00
1879	47,54	99,29	200,00	100,00	100,00	83,33
1880	54,83	114,52	230,00	115,00	96,00	80,00
Durchschnitt	48,49	87,12	208,80	93,63	110,00	93,22
1881	62 36	130,25	265,00	132,50	96,00	80,00
1882	58,76	122,72	280,00	140,00	100,00	83,33
1883	48,61	101,52	272,00	136,00	90,00	75,00
1884	41,14	85,92	252,00	126,00	72,00	60,00
1885	51,02	106,56	250,00	125,00	70,00	58,33
Durchschnitt	52,38	94,11	263,80	118,29	85,60	72,54
1886	47,25	98,68	250,00	125,00	80,00	66,67

mit den Börsenpreisen, 1873 in einer Senkung und 1874 in einem Festhalten des niedrigeren Niveaus trotz steigender Engrospreise, 1875 dagegen in einer Erhöhung gleichzeitig mit den Engrospreisen bestehen; aber das Verhältniß zu 1865 ist in der ganzen Zeit mit Ausnahme des Jahres 1877 bei den Detailpreisen günstiger für das Publikum als bei den Engrospreisen. 1878 beginnt der Verkaufspreis der Firma Y eine rückläufige Bewegung, die mit einer Unterbrechung im Jahre 1882 bis 1885 anhält, während der Engrospreis 1878 nachläßt, alsdann bis 1881 steigt und bis 1884 heruntergeht, um 1885 von neuem anzuziehen und 1886 abermals zu fallen.

In der ganzen Zeit seit 1878 ist das Verhältniß zu 1865 mit Ausnahme des Jahres 1878 selbst bei den Verkaufspreisen günstiger als bei den Engrospreisen.

Die Durchschnittspreise im Großhandel gehen nach den hamburger Börsennotirungen zunächst in die Höhe, sinken alsdann, um in der letzten Periode wieder zu steigen. Die Detailpreise dagegen gehen für beide Sorten bis 1876/80 zurück und zwar beide in nahezu gleichem Verhältniß. Die Steigerung in den Engrospreisen in der letzten Periode findet nur bei den Tafelrosinen eine Analogie; der Preis für Sultaninrosinen ermäßigt sich dagegen auch in dieser Periode.

Das Verhältniß zu 1866/70 ist 1871—1875 bei den beiden Detailpreisreihen günstiger, 1876—1880 bei beiden ungünstiger und 1881—1885 bei den Tafelrosinen ungünstiger, bei den Sultaninrosinen dagegen günstiger als bei den Engrospreisen.

Zollveränderungen sind in der angezogenen Zeit nicht eingetreten.

Das Ergebniß ist mit kurzen Worten ein hoher Aufschlag für Sultaninrosinen (I. Sorte) bei der Firma X, und eine anfänglich stark abweichende, späterhin jedoch bei allen Detailpreisen bald mehr bald weniger befriedigende Bewegung, die bei den beiden Arten der Sultaninrosinen speziell für das Publikum günstig ist.

Kapitel V. Gewürze.

Von den ausländischen Gewürzen sind in den Anlagen Kanehl, Ingber, Muskatnüsse, Pfeffer, Piment, Safran und Vanille erwähnt. Nur bei Kanehl, Muskatnüssen und Pfeffer reicht das Material aus, um einen Einblick in die Vertheuerung des Artikels durch den Kleinhandel zu gestatten.

Die Besprechung der einzelnen Artikel mag in der oben angegebenen Reihenfolge vor sich gehen.

Kanehl.

Anlage I bietet in Ziff. 6 die Einkaufs- und Verkaufspreise für chinesischen pulverisirten Kanehl bei der Firma X in Aachen. Anlage II enthält in Ziffer 8 bis 11 die Verkaufspreise der Firma Y in Aachen für drei Zimmetsorten, deren genauere technische Bezeichnung nicht vorliegt, und für gewöhnlichen gemahlenen Kanehl. Letzterer ist der Preislage nach identisch mit der in Anlage I angegebenen Sorte.

In Tabelle III endlich finden sich die hamburger Börsenpreise für Kanehl schlechthin. Beginnen wir mit den Preisen der Anlage I, so ist vorweg zu bemerken, daß die Verkaufspreise der Firma Y in Aachen für gewöhnlichen gemahlenen Zimmet (Anlage II Ziff. 11) mit denen der Firma X von 1878 bis 1882 und von 1885 bis 1886 vollkommen übereinstimmen und 1883 und 1884 nur um 2 Mk. für 100 kg höher sind. Die Ergebnisse, die sich bezüglich der Bewegung der Detailpreise für ge-

mahlenen Kanehl bei der Firma X herausstellen werden, treffen daher auch für die der Firma Y im Vergleich zu den Einkaufspreisen der Firma X zu. Für letztere ergiebt sich Folgendes:

Jahr	Einkaufspreis f. 100 kg chin. pulv. Kanehl		Verkaufspreis f. 100 kg chin. pulv. Kanehl		Differenz zwischen Einkaufs- u. Verkaufspreis	
	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	% des Einkaufspreises
1878	155,00	100,00	200,00	100,00	45,00	29,03
1879	155,00	100,00	200,00	100,00	45,00	29,03
1880	155,00	100,00	200,00	100,00	45,00	29,03
1881	155,00	100,00	200,00	100,00	45,00	29,03
1882	155,00	100,00	200,00	100,00	45,00	29,03
1883	160,00	103,22	208,00	104,00	48,00	30,00
1884	160,00	103,22	208,00	104,00	48,00	30,00
1885	142,00	91,61	180,00	90,00	38,00	26,76
1886	141,00	90,97	180,00	90,00	39,00	27,66
Durchschnitt	153,11	—	197,33	—	44,22	28,88

Der Aufschlag, im Durchschnitt 28,88 Prozent, schwankt sehr wenig, da sein niedrigster Stand 26,76 Prozent und sein höchster 30 Prozent des Einkaufspreises ist. Der Prozentsatz dürfte für einen Artikel des Luxuskonsums, der überdies nur wenig gebraucht wird und meist nur lothweise verkauft zu werden pflegt, keineswegs als unangemessen angesehen werden können. Auf jeden Fall ist die thatsächliche Belastung des einzelnen Haushaltes eine sehr geringe; ihr Umfang läßt es als ganz ausgeschlossen erscheinen, daß das Publikum sich direkt mit den Großhändlern in London, die für den hiesigen Markt eine Rolle spielen, in Verbindung zu setzen Anlaß hat.

Beim hiesigen Hauptzollamt wurden nach dem Jahresbericht der Handelskammer für Aachen und Burtscheid im ganzen 1885 1822 kg und 1886 3118 kg an „echtem Zimmet" versteuert. Unter der Annahme, daß dieses Quantum dem hiesigen Konsum entspricht und nur die in Rede stehende Sorte darstellt, ergiebt sich nach der auf S. 89 u. 90 angeführten Berechnungsweise, daß 1885 auf jeden Haushalt im Durchschnitt wenig mehr als 3 Pf. und 1886 noch nicht 5 Pf. als Mehrbelastung gegenüber dem Einkaufspreise entfallen. Billiger kann man die Vermittelung des Kaufmanns, der zum Verkauf auch nur eines Kilogramms Zimmet eine große Zahl von Verkaufsoperationen vornehmen muß, kaum bezahlen wollen.

Auch die Bewegung der Preise kann nur befriedigen. Die Verkaufspreise gehen mit den Einkaufspreisen genau Hand in Hand bezüglich der Richtung der Bewegung und weichen auch in dem Verhältniß zu 1878 nur ganz unbedeutend ab. Nur 1886 machen die Verkaufspreise die kleine

Ermäßigung des Einkaufspreises nicht mit. Freilich ist auch nicht einzusehen, wie der Kleinhandel eine Preisermäßigung von ½ Pf. für das Pfund bei dem Verkauf weniger Gramme zum Ausdruck bringen soll.

Da wir auf die vorstehenden Preise der Firma X nicht wieder zurückkommen werden, so sei gleich hier erwähnt, daß die hamburger Börsenpreise weit größere Schwankungen zeigen als die Einkaufspreise der Firma X.

Die übrigen Materialien unserer Anlagen ergeben folgendes Bild:

(siehe Tab. auf S. 142 u. 143)

Die Detailpreise stimmen sämmtlich darin zusammen, daß sie längere Perioden hindurch stabil sind; hierbei weichen sie unter einander wiederholt ab, indem der Wechsel, der hin und wieder bei der einen Sorte eintritt, bei anderen nicht mitgemacht wird. Mitunter finden auch entgegengesetzte Bewegungen statt. Dies alles im einzelnen darzulegen, ist zwecklos und ermüdend. Wer sich genauer darüber unterrichten will, findet in der Tabelle auf S. 142 u. 143 das nöthige Material.

Der hamburger Börsenpreis dagegen befindet sich in fortdauerndem Wechsel, so daß an eine Uebereinstimmung mit den Detailpreisen nicht gedacht werden kann. Daß das Niveau der Börsenpreise gegen 1853 bald höher bald tiefer ist als bei den Detailpreisen, ergiebt sich aus der Tabelle sofort.

Müssen wir sonach darauf verzichten, eine Uebereinstimmung bezw. größere Aehnlichkeit in den einzelnen Jahren zu finden, so fragt es sich, ob die Durchschnittspreise nicht mehr zusammenstimmen. Bezeichnet man ein Anwachsen mit +, eine Abnahme mit — und ein Gleichbleiben mit =, so stellen sich gegen die vorhergehende Periode die Durchschnittspreise folgendermaßen:

		1856/60	1861/65	1866/70	1871/75	1876/80	1881/85
Hamburger Börsenpreis . . .		—	+	+	—	—	—
Verkaufspreis der Firma Y in Aachen	Kanehl I. . . .		vacat		—	—	—
	Kanehl II. . . .	—	—	+ (?)	— (?)	+ (?)	vacat
	Kanehl III. . .	—	—	+ (?)	+ (?)	— (?)	— (?)
	gewöhnl. gemahl. Kanehl . . .	+	+	+ (?)	—	=	=

Auch hiernach ist eine nennenswerthe Gleichartigkeit der Bewegung nicht vorhanden, so daß die hamburger Börsenpreise und die aachener Verkaufspreise nicht zusammenklingen. Dieses negative Resultat verliert freilich an Bedeutung dadurch, daß — wie bereits oben erwähnt — auch der Einkaufspreis bei der Firma X in Aachen ganz andere Wege geht, als der hamburger Preis. Mit dem Einkaufspreis der Firma X aber sind die Verkaufspreise der Firma Y für gewöhnlichen gemahlenen Kanehl bis auf eine ganz unbedeutende Abweichung im Jahre 1886 parallel. Die

Preise für

Jahr	Hamburger Börsenpreis für 100 kg Kanehl		Verkaufspreis der Kanehl I.	
	Mk.	Verhältniß zu 1853	Mk.	Verhältniß zu 1872
1853	337,62	100,00	—	—
1854	292,86	86,71	—	—
1855	262,68	77,80	—	—
Durchschnitt	297,72	100,00	—	—
1856	280,86	83,19	—	—
1857	292,62	86,67	—	—
1858	274,08	81,18	—	—
1859	227,52	67,39	—	—
1860	216,54	64,14	—	—
Durchschnitt	258,31	86,76	—	—
1861	211,20	62,56	—	—
1862	227,76	67,43	—	—
1863	270,36	80,08	—	—
1864	314,76	93,23	—	—
1865	350,76	103,89	—	—
Durchschnitt	274,97	92,36	—	—
1866	364,62	108,00	—	—
1867	392,70	116,31	—	—
1868	446,04	132,11	—	—
1869	399,30	118,27	—	—
1870	378,84	112,21	—	—
Durchschnitt	396,30	133,11	—	—
1871	391,36	115,92	—	—
1872	325,34	96,36	1450,00	1000,00
1873	391,24	115,88	1400,00	96,55
1874	314,24	92,08	1500,00	103,45
1875	423,88	125,55	1400,00	96,55
Durchschnitt	369,21	124,01	1437,50	100,00
1876	338,66	100,31	1400,00	96,55
1877	270,12	80,01	—	—
1878	351,76	104,19	1200,00	82,76
1879	264,54	78,35	1200,00	82,76
1880	175,70	52,07	1200,00	82,76
Durchschnitt	280,16	94,10	1250,00	86,94
1881	167,88	49,72	1200,00	82,76
1882	193,46	57,30	1200,00	82,76
1883	208,22	61,67	1200,00	82,76
1884	164,86	48,83	1200,00	82,76
1885	134,62	39,87	1200,00	82,76
Durchschnitt	173,81	58,38	1200,00	83,48
1886	110,35	32,68	1200,00	82,76

Kanehl.

Firma Y in Aachen für 100 kg

Kanehl II.		Kanehl III.		gewöhnl. gemahl. Kanehl	
Mk.	Verhältn. zu 1853	Mk.	Verhältn. zu 1853	Mk.	Verhältn. zu 1853
963,00	100,00	470,80	100,00	192,60	100,00
963,00	100,00	428,00	90,91	192,60	100,00
963,00	100,00	470,80	100,00	192,60	100,00
963,00	100,00	456,53	100,00	192,60	100,00
856,00	88,89	449,40	95,45	192,60	100,00
856,00	88,89	428,00	90,91	192,60	100,00
1000,00	103,84	400,00	84,96	180,00	93,46
900,00	93,46	400,00	84,96	200,00	103,84
800,00	83,07	400,00	84,96	200,00	103,84
862,40	89,55	415,48	91,01	193,00	100,23
800,00	83,07	400,00	84,96	200,00	103,84
800,00	83,07	400,00	84,96	200,00	103,84
800,00	83,07	400,00	84,96	180,00	93,46
755,00	78,40	400,00	84,96	190,00	98,65
800,00	83,07	400,00	84,96	200,00	103,84
791,00	82,14	400,00	87,60	194,00	100,73
900,00	93,46	400,00	84,96	200,00	103,84
—	—	500,00	106,20	200,00	103,84
964,00	100,10	—	—	—	—
—	—	—	—	240,00	124,61
—	—	—	—	—	—
932,00	96,78	450,00	98,57	213,33	110,76
—	—	—	—	—	—
900,00	93,46	520,00	110,45	200,00	103,84
900,00	93,46	520,00	110,45	200,00	103,84
900,00	93,46	520,00	110,45	200,00	103,84
900,00	93,46	520,00	110,45	200,00	103,84
900,00	93,46	520,00	113,93	200,00	103,84
1000,00	103,84	520,00	110,45	200,00	103,84
—	—	—	—	200,00	103,84
—	—	—	—	200,00	103,84
1000,00	103,84	—	—	200,00	103,84
—	—	400,00	84,96	200,00	103,84
1000,00	103,84	460,00	100,76	200,00	103,84
—	—	—	—	200,00	103,84
—	—	—	—	200,00	103,84
—	—	500,00	106,20	210,00	109,03
—	—	500,00	106,20	210,00	109,03
—	—	500,00	106,20	180,00	93,46
—	—	500,00	109,52	200,00	103,84
—	—	500,00	106,20	180,00	93,46

Vereinigung der Preise für die einzelnen Sorten in den hamburger Notirungen scheint sonach geeignet, den Vergleich zwischen diesen und den aachener Preisen zu erschweren und die Resultate dieses Vergleichs unsicher zu gestalten.

Deshalb mag es unterlassen bleiben, aus der Gegenüberstellung der aachener und der hamburger Preise Schlüsse zu ziehen.

Als sicheres Resultat verbleibt mithin nur das Ergebniß der Preise der Firma X, und dieses war zufriedenstellend. Bezüglich der Verkaufspreise der Firma Y tritt hierzu noch die Wahrnehmung, daß die Einführung des Zollgewichts am 1. Juli 1858 trotz der Unveränderlichkeit des Zolles bei Kanehl III. und gemahlenem Kanehl die an sich gerechtfertigte Preiserhöhung nicht herbeigeführt hat; nur bei Kanehl II. ist eine Erhöhung eingetreten. Die Erhöhung des Zolles durch den Zolltarif vom 15. Juli 1879 ist, soweit sich erkennen läßt, ohne Einfluß auf die sämmtlichen Detailpreise der Firma X und der Firma Y gewesen.

Ingber.

Ueber gestoßenen Ingber enthält Anlage II in Ziff. 25 die Verkaufspreise der Firma Y in Aachen; Anlage III giebt in Ziff. 23 die hamburger Börsenpreise für rohen Ingber. Die Detailpreise sind so lückenhaft, daß die Berechnung von Durchschnittspreisen nicht angängig ist. Die vorhandenen Zahlen sind folgende:

Jahr	Hamburger Börsenpreis für 100 kg rohen Ingber		Verkaufspreis der Firma Y in Aachen für 100 kg gestoß. Ingber	
	Mk.	Verhältniß zu 1855	Mk.	Verhältniß zu 1855
1855	42,36	100,00	149,80	100,00
1856	50,82	119,97	214,00	142,86
1857	46,80	110,48	256,80	171,43
1858	38,88	91,77	160,00	106,81
1865	65,58	154,82	200,00	133,51
1869	62,88	148,44	240,00	160,21
1876	88,30	208,45	230,00	153,54
1877	87,82	207,12	240,00	160,21
1878	74,34	175,50	240,00	160,21
1879	74,70	176,35	240,00	160,21
1880	65,21	153,94	240,00	160,21
1881	75,74	178,80	240,00	160,21
1882	75,00	177,05	240,00	160,21
1883	92,69	218,81	240,00	160,21
1884	88,85	209,75	240,00	160,21
1885	74,82	176,63	235,00	156,88
1886	59,60	140,70	240,00	160,21

Eine Uebersicht über den Aufschlag, den der Kleinhandel bei diesem Artikel nehmen muß bezw. zu nehmen pflegt, läßt sich aus diesen Zahlen nicht gewinnen.

Ueber die Bewegung der Preise lehren sie uns — soweit die vorhandenen Lücken ein Urtheil überhaupt gestatten — Folgendes:

Das Jahr 1856 zeigt eine Steigerung bei den Börsenpreisen und den Detailpreisen, bei letzteren jedoch in stärkerem Umfange. Der Detailpreis setzt die Steigerung auch 1857 in beträchtlichem Maße fort und schließt sich erst 1858 dem bei den Börsenpreisen bereits 1857 eingetretenen Rückgange an, immer jedoch mit höherem relativen Niveau als die Börsenpreise. 1865 wird dies Verhältniß umgekehrt, 1869 und 1886 ist es wieder maßgebend. Seit 1876 bis 1879 und seit 1881 bis 1885 steht der Detailpreis stets auf niedrigerem Niveau im Vergleich zu 1855 als der Börsenpreis. Jener ist 1876 um 53,54 Prozent, dieser um 108,45 Prozent höher als 1855. 1877 sucht der Detailpreis sein Niveau etwas herauf zu setzen und kommt dabei um 60,21 Prozent höher zu stehen als 1855. Der Engrospreis ist zwar gesunken, aber immer noch um 107,12 Prozent höher als 1855. Der letztere sinkt 1878 noch weiter, zieht 1879 an und schwankt nun von Jahr zu Jahr bis 1883, um alsdann in eine rückläufige Bewegung einzutreten. Der Detailpreis hält sich trotz der Zollerhöhung (Ges. v. 15. Juli 1879) stabil, was um so bemerkenswerther ist, als er gegen 1855 doch immer noch bei weitem tiefer, also für das Publikum günstiger steht als der Börsenpreis.

Nur 1880 sinkt der Engrospreis unter das relative Niveau, das der Detailpreis festhält. 1885 unterbricht dieser die Periode der Unveränderlichkeit und sinkt bis auf 56,88 Prozent über dem Stande von 1855, nachdem der Engrospreis schon seit 1884 zurückgegangen war und sein Niveau dadurch 1885 auf 76,63 Prozent und 1886 auf 40,70 Prozent über dem Stand von 1855 ermäßigt hatte.

Daß eine Uebereinstimmung der Preisbewegung vorliegt, wird hiernach niemand behaupten wollen; allein es ist zuzugeben, daß seit 1876 die Abweichungen von der Bewegung der Engrospreise fast ausnahmslos sich nicht nur nicht gegen das Interesse des Publikums kehren, sondern geradezu dem Vortheil des Publikums dienen.

Muskatnüsse.

Für Muskatnüsse giebt Anlage I unter Ziffer 21 die Einkaufs- und Verkaufspreise der Firma X in Aachen von 1878 bis 1886. Anlage III enthält in Ziffer 32 die hamburger Börsenpreise. Da anderes Material nicht vorhanden ist, so mögen die Preise der Firma X sofort neben die hamburger Preise gesetzt werden.

Auf diese Weise ergiebt sich folgendes Bild:

(siehe Tab. auf S. 146)

Die Differenz in der Höhe der aachener Einkaufspreise von den hamburger Börsenpreisen ist hiernach eine recht beträchtliche. Auch in der

Preise der Muskatnüsse.

Jahr	Hamburger Börsenpreis f. 100 kg Muskatnüsse		Einkaufspreis der Firma X z. Aachen für 100 kg Muskatnüsse (I.)		Verkaufspreis der Firma X z. Aachen für 100 kg Muskatnüsse (I.)		Differenz zwischen Einkaufs- u. Verkaufspreis der Firma X in Aachen	
	Mk.	Verhältn. zu 1878	Mk.	Verhältn. zu 1878	Mk.	Verhältn. zu 1878	Mk.	% d. Einkaufspreises
1878	435,78	100,00	607,00	100,00	700,00	100,00	93,00	15,32
1879	318,12	73,00	593,00	97,69	700,00	100,00	107,00	18,04
1880	350,39	80,41	665,30	109,60	760,00	108,57	94,70	14,23
1881	507,31	116,41	665,23	109,59	760,00	108,57	94,77	14,25
1882	444,22	101,94	665,30	109,60	760,00	108,57	94,70	14,23
1883	398,71	91,49	665,30	109,60	760,00	108,57	94,70	14,23
1884	388,37	89,12	578,62	95,32	700,00	100,00	121,38	20,98
1885	380,52	87,32	500,00	82,37	660,00	94,29	160,00	32,00
1886	364,34	83,66	550,00	90,61	640,00	91,43	90,00	16,18
Durchschn.	398,64	—	609,97	—	715,56	—	105,59	17,31

Preisbewegung weichen beide stark von einander ab dadurch, daß 1880 bis 1883 der Einkaufspreis in Aachen nahezu unverändert bleibt und 1886 steigt, während der hamburger Börsenpreis bis 1881 steigt und von da an ununterbrochen sinkt. Im übrigen gehen beide Preise parallel. Die Verkaufspreise der Firma X haben selbstverständlich mehr Aehnlichkeit mit deren Einkaufs- als mit den hamburger Börsenpreisen. Bei ihnen tritt von 1880 bis 1883 eine vollständige Unveränderlichkeit ein, die bei den Einkaufspreisen nicht ganz rein zum Ausdruck kommt.

Die kleine Abschwächung des Einkaufspreises von 1878 zu 1879 gelangt in dem Kleinverkauf, der sich ja bei Muskatnüssen bekanntlich in den kleinsten Mengen bewegt, nicht zur Geltung. Dagegen äußert sich die Verlegung des Niveaus des Einkaufspreises nach oben im Jahre 1880 (nach der Zollerhöhung) auch bei den Detailpreisen, freilich nicht in gleich großem Abstand von 1878. Seit 1883 bis 1885 herrscht bei beiden ein Rückgang. Derselbe schreitet bei den Engrospreisen schneller fort als bei den Verkaufspreisen; letztere gleichen dies indessen 1886 durch ein weiteres Sinken aus, während der Einkaufspreis anwächst und nun nur noch wenig tiefer unter dem Niveau von 1878 steht, als der Verkaufspreis.

Die Bewegung der Preise im Kleinhandel kann hiernach befriedigen. Ein gleiches gilt auch von dem Aufschlage. Zwar erreicht derselbe 1885 32 Prozent des Einkaufspreises, hält sich aber im übrigen doch so niedrig, daß die dadurch entstehende Vertheuerung durchaus nicht als unangemessen angesehen werden kann nach allem, was bisher erörtert worden, und in Anbetracht des Umstandes, daß der Verkauf nur in ganz geringfügigen Mengen geschieht.

Daß der letztere Umstand keinen größeren Aufschlag herbeiführt, erklärt sich aus dem hohen Preise des Artikels, der auch bei geringerem Aufschlag verhältnißmäßig bedeutende Erträge abwirft. Hierin liegt ein argumentum e contrario für die früher aufgestellte Regel, daß billige Artikel an sich einen größeren Aufschlag — procentualiter — verlangen, als werthvollere Gegenstände.

Pfeffer.

Für Pfeffer liegt ein den Angaben für Muskatnüsse ganz analoges Material vor (Anlage I Ziffer 24 und Anlage III Ziffer 35), welches — in gleicher Weise wie bei den Muskatnüssen zusammengestellt — folgendes Bild zeigt:

Jahr	Hamburger Börsenpreis für 100 kg Pfeffer		Preis für 100 kg schwarzen pulv. Pfeffer bei der Firma X in Aachen					
			Einkaufspreis		Verkaufspreis		Differenz zwischen Einkaufs- u. Verkaufspreis	
	Mk.	Verhältn. zu 1878	Mk.	Verhältn. zu 1878	Mk.	Verhältn. zu 1878	Mk.	% d. Einkaufspreises
1878	70,70	100,00	110,10	100,00	130,00	100,00	19,90	18,07
1879	72,30	102,26	114,20	103,72	136,00	104,62	21,80	19,09
1880	86,83	122,81	148,00	134,42	176,00	135,38	28,00	18,92
1881	105,77	149,60	146,18	132,77	176,00	135,38	29,82	20,40
1882	110,09	155,71	146,00	132,61	176,00	135,38	30,00	20,55
1883	129,35	182,96	166,10	150,86	200,00	153,85	33,90	20,41
1884	146,33	206,97	203,50	184,83	240,00	184,62	36,50	17,94
1885	152,50	215,70	191,35	173,80	220,00	169,23	28,65	14,97
1886	159,23	225,22	220,00	199,82	260,00	200,00	40,00	18,18
Durchschn.	114,79	—	160,60	—	190,44	—	29,84	18,51

Auch bei diesem Artikel sind die Hamburger Börsenpreise nicht nur — wie natürlich — beträchtlich niedriger als die Einkaufspreise der Firma X, sondern weichen auch mehrfach in der Bewegung von diesen ab. Sie zeigen 1881, 1882 und 1885 eine entgegengesetzte Richtung. Dagegen gehen die Verkaufspreise der Firma X mit deren Einkaufspreisen vollständig parallel, und zwar durchgehends annähernd in den gleichen Abständen von 1878. Nur die geringfügigen Schwankungen im Einkaufspreise von 1880 zu 1881 und 1882 verlieren sich bei dem Verkauf, der ja auch hier in ganz kleinen Mengen erfolgt.

Die Zollerhöhung in dem Zolltarif vom 15. Juli 1879 trifft bei allen Preisreihen mit einer Preiserhöhung (1880) zusammen.

Wie die Bewegung, so befriedigt auch der Aufschlag. Derselbe erreicht seinen Höhepunkt mit 20,55 Prozent des Einkaufspreises, steht aber in den

meisten Fällen noch unter 20 Prozent, wie denn auch der Durchschnitt nur 18,51 Prozent beträgt. Ein solcher Satz ist nach unseren bisherigen Wahrnehmungen nicht zu hoch, zumal die Thätigkeit des Verkaufspersonals durch den Umsatz in kleinen Quantitäten verhältnißmäßig stark in Anspruch genommen wird.

Die Pfefferpreise bilden übrigens ein neues argumentum e contrario für die Regel, daß bei geringwerthigen Artikeln der prozentuale Aufschlag naturgemäß höher sein muß als bei theueren.

Piment.

Für Piment oder Nelkenpfeffer liegt in Anlage II Ziffer 45 und in Anlage III Ziffer 37 ein freilich nur lückenhaftes Material vor, welches hier zusammengestellt werden mag.

(siehe Tab. auf S. 149)

Die Bewegungen in beiden Preisreihen weichen von Jahr zu Jahr so offenkundig von einander ab, daß eine weitere Erörterung darüber überflüssig ist. Nur hin und wieder tritt ein kurzes Zusammengehen ein.

Die Durchschnittspreise dagegen, soweit sie überhaupt berechnet werden können, zeigen die gleiche Richtung in der Bewegung; nur senken sich die Engrospreise viel tiefer unter das Niveau von 1853—1855, als die Detailpreise.

Die Preisbildung im Kleinhandel ist mithin — wenn man von den Durchschnittspreisen absieht — bei der Firma Y so gut wie ganz losgelöst von dem hamburger Börsenhandel. Ob ein gleiches Verhältniß zwischen den Verkaufspreisen der Firma Y und deren Einkaufspreisen obwaltet, ist damit indeß noch nicht erwiesen, umso weniger, als bei den vorher betrachteten Gewürzen die hamburger Börsenpreise auch von den Einkaufspreisen einer hiesigen Firma abweichen. Bei dem umständlichen Verkauf in sehr kleinen Quantitäten, wie er bei Piment obwaltet, würde auch eine stärkere Abweichung von den Einkaufspreisen der Firma nicht überraschen können.

Die Einführung des Zollgewichts am 1. Juli 1858 hat den Detailpreis für Piment nicht in die Höhe gebracht, trotzdem der Zoll unverändert blieb, also an sich kein Grund vorlag, den Preis für das alte Pfund auf das Zollpfund überzutragen. Daß es gleichwohl geschehen, mag durch das Sinken des Engrospreises mit veranlaßt sein. Ebensowenig bietet sich für die Zollerhöhung in dem Tarif vom 15. Juli 1879 eine Analogie in den Verkaufspreisen.

Ueber den Aufschlag liegt zuverlässiges Material nicht vor.

Safran.

Ueber dieses sehr theure Gewürz liegen nur wenige Notizen vor, in Anlage II Ziffer 53 und Anlage III Ziffer 45. Das vorhandene Material ist folgendes: (siehe Tab. auf S. 150)

Preise für Piment.

Jahr	Hamburger Börsenpreis für 100 kg Piment		Verkaufspreis der Firma Y in Aachen für 100 kg Piment	
	Mk.	Verhältniß zu 1853	Mk.	Verhältniß zu 1853
1853	107,52	100,00	149,80	100,00
1854	104,04	96,76	149,80	100,00
1855	95,58	88,90	149,80	100,00
Durchschnitt	102,38	100,00	149,80	100,00
1856	88,50	82,31	149,80	100,00
1857	79,44	73,88	149,80	100,00
1858	57,90	53,85	140,00	93,46
1859	58,62	54,52	130,00	86,78
1860	62,28	57,92	130,00	86,78
Durchschnitt	69,35	67,74	139,92	93,40
1861	53,76	50,00	140,00	93,46
1862	55,56	51,67	120,00	80,11
1863	49,74	46,26	116,00	77,44
1864	43,86	40,79	120,00	80,11
1865	47,28	43,97	120,00	80,11
Durchschnitt	50,04	48,88	123,20	82,24
1867	37,80	35,16	130,00	86,78
1873	55,64	51,75	160,00	106,81
1874	61,92	57,59	160,00	106,81
1877	78,64	73,14	200,00	133,51
1878	88,04	81,88	160,00	106,81
1879	95,84	89,14	150,00	100,13
1880	85,70	79,71	150,00	100,13
Durchschnitt	87,06	85,04	165,00	110,15
1881	91,09	84,72	140,00	93,46
1882	78,07	72,61	160,00	106,81
1883	62,77	58,38	160,00	106,81
1884	51,74	48,12	160,00	106,81
1885	49,19	45,75	200,00	133,51
Durchschnitt	66,57	65,02	164,00	109,48
1886	46,79	43,52	160,00	106,81

Preise für Safran.

Jahr	Hamburger Börsenpreis für 100 kg Safran		Verkaufspreis der Firma Y in Aachen für 100 kg Safran	
	Mk.	Verhältniß zu 1854	Mk.	Verhältniß zu 1854
1854	5 246,52	100,00	8 491,52	100,00
1855	5 246,64	100,00	8 491,52	100,00
1856	4 685,04	89,30	8 560,00	100,81
1857	5 830,56	111,13	8 628,48	101,61
1858	5 843,82	111,38	7 560,00	89,03
1859	7 688,82	146,55	8 820,00	103,87
1860	11 838,00	225,64	12 780,00	150,50
1862	8 973,42	171,04	13 200,00	155,45
1864	7 005,66	133,53	10 200,00	120,12
1865	7 462,74	142,24	9 300,00	109,52
1867	6 747,84	128,62	10 800,00	127,19
1885	4 818,08	91,83	9 769,00	115,04
1886	5 595,65	106,65	10 000,00	117,76

Hiernach stehen beide Preisreihen 1854 und 1855 nahezu unverändert. 1856 geht der Detailpreis in die Höhe, der Engrospreis sinkt. Das umgekehrte Verhältniß herrscht 1858, nachdem 1857 beide Preise angezogen hatten. 1859 und 1860 findet sich bei beiden eine Steigerung; eine solche liegt auch 1862 beim Detailpreis vor, während der Engrospreis niedriger steht. 1864 haben sich beide gesenkt. 1865 und 1867 ist das Verhältniß zu den früheren Jahren wiederum ein ungleichartiges. 1885 zeigen sich beide Preise niedriger und steigen 1886. Die Bewegung ist daher, soweit es sich erkennen läßt, wohl hin und wieder gleichartig, in den meisten Jahren jedoch geht der Detailpreis seine eigenen Wege.

Die Einführung des Zollgewichts am 1. Juli 1858 hat den Detailpreis nicht in die Höhe gebracht; vielmehr ist er thatsächlich gegen das Vorjahr gesunken.

Weiteres läßt sich aus den angeführten wenigen Zahlen nicht herleiten.

Vanille.

Auch über Vanille ist das Material nur dürftig. Anlage II Ziffer 66 enthält die Verkaufspreise der Firma Y in Aachen für 1855, 1856, 1858 und 1859, 1864 bis 1866, 1870 bis 1872, 1880 bis 1886. In Anlage III Ziffer 57 finden sich die entsprechenden Hamburger Engrospreise.

Diese Zahlen neben einander gestellt ergeben folgendes Bild:

(siehe Tab. auf S 151)

Die außerordentlich großen Schwankungen im Engrospreise finden selbstverständlich im Kleinhandel, der in Quantitäten von einem Loth und

Preise für Vanille.

Jahr	Hamburger Börsenpreis für 100 kg Vanille		Verkaufspreis der Firma Y in Aachen für 100 kg Vanille	
	Mk.	Verhältniß zu 1855	Mk.	Verhältniß zu 1855
1855	13 261,00	100,00	20 544,00	100,00
1856	18 875,40	142,34	20 544,00	100,00
1858	14 426,64	108,79	24 000,00	116,82
1859	8 837,40	66,64	24 000,00	116,82
1864	3 809,28	28,73	12 000,00	58,41
1865	2 503,74	18,88	9 180,00	44,68
1866	2 088,14	15,75	10 800 00	52,57
1870	6 772,00	51,07	12 000,00	58,41
1871	7 505,62	56,60	15 000,00	73,01
1872	11 002,14	82,97	12 000,00	58,41
1880	3 581,12	27,00	15 000,00	73,01
1881	5 422,92	40,89	15 000,00	73,01
1882	3 786,67	28,55	15 000,00	73,01
1883	3 367,73	25,40	15 000,00	73,01
1884	3 258,76	24,57	10 000,00	48,68
1885	2 802,26	21,13	10 000,00	48,68
1886	2 562,76	19,33	10 000,00	48,68

weniger vor sich geht[1]), keine vollständige Analogie. Auch kann aus diesem Grunde der Abfall gegen 1855 kein so großer im Kleinhandel sein, wie auf der Hamburger Börse. Leider gestatten die lückenhaften Preise nicht, einen genauen Vergleich zwischen Engros- und Detailpreis durchzuführen.

Was man aus vorstehenden Zahlen nur ersehen kann, ist Folgendes:

In den Jahren 1855 bis 1859 macht der Detailpreis anfänglich die Steigerung im Engrospreise nicht mit, holt sie aber später nach und geräth dadurch in Widerspruch mit der Bewegung der Engrospreise. 1864 sind Engrospreis und Detailpreis bedeutend niedriger als 1855. Ersterer sinkt bis 1866 weiter, letzterer fällt nur bis 1865 und zieht 1866 wieder an.

1870 hat sich in beiden Preisreihen das Niveau gegen die vorige Periode wieder erhöht. Der Engrospreis steigt auch 1871 und 1872. Der Detailpreis schließt bereits 1871 mit der Steigerung ab und läßt 1872 einen Rückgang folgen, wodurch das Verhältniß zu 1855 bei ihm für das Publikum günstiger wird als beim Engrospreis. Von 1880 bis 1883 bleibt der Detailpreis auf 15 000 Mk. stehen, verlegt dann 1884 sein Niveau bedeutend tiefer, um dasselbe alsdann bis 1886 festzuhalten. Der Engrospreis war in

[1]) Bei der Firma Y habe ich in den oft zitirten 10 Tagen des Jahres 188 im ganzen 7 Verkaufsoperationen mit zusammen 5 Neuloth gezählt.

dieser Zeit bis 1881 gestiegen und von da an stetig gesunken, eine Bewegung, die nach dem Gesagten in den Detailpreisen keinen Widerhall findet.

Soweit sich hiernach erkennen läßt, trägt der Detailpreis zwar der allgemeinen Tendenz der Engrospreise Rechnung und gewährt auch dem Publikum einen gewissen Antheil an dem Preissturz im Großhandel, geht aber in den Einzelheiten seinen eigenen Weg, was bei dem geringen Bedarf und dem hohen Preise dieses Luxusartikels leicht erklärlich ist.

Kapitel VI. Salz.

Detailpreise für Salz finden sich in Anlage II, und zwar für „Tafelsalz" unter Ziffer 57, für „Feinsalz" unter Ziffer 58 und für „Grobsalz" unter Ziffer 59 seit 1853. Mit den Preisen für Grobsalz sind die Ladenpreise für „Speisesalz" nach dem Amtsblatt, die in Anlage IV Ziffer 27 für 1882 bis 1886 notirt sind, vollständig gleich.

Engrospreise sind in Anlage III Ziffer 47 für „Koch-, See- und Steinsalz" nach den hamburger Börsennotirungen enthalten.

Eine Zusammenstellung der verschiedenen Zahlenreihen ergiebt folgendes Bild:

(siehe Tab. auf S. 153)

Der gewaltige Preisunterschied zwischen den hamburger Börsenpreisen und den Detailpreisen in dieser Tabelle kann nicht auffallen. Das Salz wird im Inlande durch eine Steuer von 12 Mk. für 100 kg so sehr vertheuert, daß die hamburger Börsenpreise hinsichtlich der Höhe nicht mit den aachener Verkaufspreisen verglichen werden können.

Was die Bewegung der Preise anlangt, so findet sich der häufige Wechsel in den Börsenpreisen so gut wie gar nicht in den Detailpreisen wieder. Wir sehen den Detailpreis nur 1858 bei Tafel- und Feinsalz und 1868 bei Fein- und Grobsalz gleichzeitig mit den Börsenpreisen sinken und 1873 bei Feinsalz gleichzeitig mit diesen steigen. Im übrigen ist der Salzpreis im Kleinhandel so unveränderlich, daß er an der Bewegung der Börsenpreise nicht theilnehmen kann.

Bei genauerem Zusehen sind der Preisveränderungen noch weniger, als es nach der nebenstehenden Tabelle scheinen kann. Das Tafelsalz erscheint in der Tabelle von 1853 bis 1857 höher in Folge der Umrechnung auf Zollpfund. Thatsächlich war der Preis für das alte Pfund ebenso 25 Pf. wie für das Zollpfund, das seit 1. Juli 1858 Geltung hat. Auch bei Feinsalz ist der Preis durch die Einführung des Zollgewichts nicht verändert worden; er blieb auch für das schwerere Zollpfund auf 13 Pf. stehen.

Dagegen ist bei Grobsalz eine Erhöhung vorhanden. Das alte Pfund kostete 10 Pf., das neue Pfund 11 Pf., also um 10 Prozent mehr, während das Gewicht nur um etwa 7 Prozent schwerer geworden ist.

Das Salzmonopol in Preußen wurde laut Gesetz vom 8. Mai 1867 mit dem 1. Januar 1868 aufgehoben und durch eine Steuer bezw. einen

Preise für Salz.

Jahr	Hamburger Börsenpreis f. 100 kg Koch-, See- und Steinsalz		Verkaufspreis der Firma Y in Aachen für 100 kg					
			Tafelsalz		Feinsalz		Grobsalz	
	Mk.	Verhält. zu 1853	Mk.	Verhält. zu 1853	Mk.	Verhält. zu 1853	Mk.	Verhält. zu 1853
1853	3,48	100,00	53,50	100,00	27,82	100,00	21,40	100,00
1854	3,18	91,38	53,50	100,00	27,82	100,00	21,40	100,00
1855	3,18	91,38	53,50	100,00	27,82	100,00	21,40	100,00
Durchschnitt	3,28	100,00	53,50	100,00	27,82	100,00	21,40	100,00
1856	3,78	108,62	53,50	100,00	27,82	100,00	21,40	100,00
1857	4,08	117,24	53,50	100,00	27,82	100,00	21,40	100,00
1858	3,78	108,62	50,00	93,46	26,00	93,46	22,00	102,80
1859	3,90	112,07	50,00	93,46	26,00	93,46	22,00	102,80
1860	3,60	103,45	50,00	93,46	26,00	93,46	22,00	102,80
Durchschnitt	3,83	116,74	51,40	96,07	26,73	96,08	21,78	101,78
1861	3,72	106,90	50,00	93,46	26,00	93,46	22,00	102,80
1862	3,66	105,17	50,00	93,46	26,00	93,46	22,00	102,80
1863	3,24	93,10	50,00	93,46	26,00	93,46	22,00	102,80
1864	2,16	62,07	50,00	93,46	26,00	93,46	22,00	102,80
1865	1,98	56,90	50,00	93,46	26,00	93,46	22,00	102,80
Durchschnitt	2,95	89,94	50,00	93,46	26,00	93,46	22,00	102,80
1866	1,74	50,00	50,00	93,46	26,00	93,46	22,00	102,80
1867	1,74	50,00	50,00	93,46	26,00	93,46	22,00	102,80
1868	2,10	60,34	50,00	93,46	23,40	84,11	20,00	93,46
1869	1,92	55,17	50,00	93,46	23,40	84,11	20,00	93,46
1870	2,40	68,97	50,00	93,46	23,40	84,11	20,00	93,46
Durchschnitt	1,98	60,37	50,00	93,46	24,44	87,85	20,80	97,20
1871	2,94	84,48	50,00	93,46	23,40	84,11	20,00	93,46
1872	2,74	78,74	50,00	93,46	23,40	84,11	20,00	93,46
1873	3,64	104,60	50,00	93,46	25,00	89,86	20,00	93,46
1874	3,64	104,60	50,00	93,46	25,00	89,86	20,00	93 46
1875	2,82	81,03	50,00	93,46	26,00	93,46	20,00	93,46
Durchschnitt	3,16	96,34	50,00	93,46	24,56	88,28	20,00	93,46
1876	3,16	90,80	50,00	93,46	26,00	93,46	20,00	93,46
1877	2,82	81,03	50,00	93,46	26,00	93,46	20,00	93,46
1878	2,52	72,41	50,00	93,46	26,00	93,46	20,00	93,46
1879	2,26	64,94	50,00	93,46	26,00	93,46	20,00	93,46
1880	2,27	65,23	50,00	93,46	26,00	93,46	20,00	93,46
Durchschnitt	2,61	79,57	50,00	93,46	26,00	93,46	20,00	93,46
1881	2,10	60,34	50,00	93,46	26,00	93,46	20,00	93,46
1882	2,27	65,23	50,00	93,46	26,00	93,46	20,00	93,46
1883	2,09	60,06	50,00	93,46	26,00	93,46	20,00	93,46
1884	1,97	56,61	50,00	93,46	26,00	93,46	20,00	93,46
1885	1,74	50,00	50,00	93,46	26,00	93,46	20,00	93,46
Durchschnitt	2,03	61,89	50,00	93,46	26,00	93,46	20,00	93,46
1886	1,62	46,32	50,00	93,46	26,00	93,46	20,00	93,46

Zoll von 12 Mk für 100 kg Salz in- und ausländischen Ursprungs ersetzt. Diese bedeutsame Maßregel trifft bei den billigeren Sorten, dem Grob- und Feinsalz, mit einer Preisermäßigung zusammen, die bei Grobsalz nicht wieder durch eine Preiserhöhung unterbrochen wird, wie es bei Feinsalz der Fall. Tafelsalz dagegen bleibt auch von dieser Maßregel unberührt. Die Zollerhöhung für nicht seewärts eingeführte Salze durch Ges. v. 15. Juli 1879 von 12,00 auf 12,80 Mk. für 100 kg hat auf die Preise im Kleinhandel keinen Einfluß ausgeübt.

Die Preisbewegung kann hiernach kaum befriedigen; bei einem Artikel, der so unentbehrlich ist wie Salz, ist es gewiß wünschenswerth, daß der Detailpreis auch noch unter 10 Pf. für das Pfund gesunken wäre, wie es durch den Abfall der Engrospreise gerechtfertigt erscheint. Der Vorwurf, der hierin liegt, richtet sich vornehmlich gegen die Salzsteuer- und Zoll-Gesetzgebung. Wenn man den Artikel weniger in Fesseln schlüge, dann dürfte sich wohl eine größere Beweglichkeit des Salzpreises entwickeln, da der große Umsatz dem Kaufmann ein Anschmiegen an die Preisverschiebungen im Großhandel wohl ermöglicht.

Kapitel VII. Zucker.

Wie bereits in der Einleitung erwähnt, ist es nicht möglich gewesen, für die zahlreichen Zuckersorten hinreichendes Material zu beschaffen. Gleichwohl enthalten die Anlagen I bis IV noch so viel Notizen, daß ein Einblick in die Verhältnisse möglich ist.

Wir finden in Anlage I Ziffer 12 die Ein- und Verkaufspreise der Firma X in Aachen für hellbraunen Farinzucker von 1878 bis 1886; in Vergleich hierzu können auch die hamburger Börsenpreise für „Farin und Bastern“ (Anlage III Ziffer 15) gesetzt werden.

Anlage I Ziffer 40 giebt für Stampfmelis die Ein- und Verkaufspreise der Firma X in Aachen seit 1878; an entsprechenden hamburger Börsenpreisen finden sich in Anlage III Ziffer 59 die Preise für „Raffinade, Melis, Lumpen“, die allerdings einen genauen Vergleich nicht ermöglichen.

Ferner sind in Anlage I Ziffer 39 die Ein- und Verkaufspreise der Firma X in Aachen für Würfelraffinade seit 1878 enthalten und in Anlage II Ziffer 69 die Verkaufspreise der Firma Y in Aachen für Kolonial-Raffinade seit 1853, die indeß nicht identisch ist mit der Würfelraffinade. Als Börsenpreise kommen hier die bereits erwähnten Angaben für „Raffinade, Melis, Lumpen“ in Betracht. Die wenigen Angaben der Reichsstatistik können hier übergangen werden, um so mehr als sie nur darin von der Bewegung der hamburger Preise für Raffinade, Melis, Lumpen abweichen, daß sie in der Zeit von 1879 bis 1885 im Jahre 1881 ihren Höhepunkt erreichen, während für die hamburger Preise dies 1880 der Fall ist.

Beginnen wir mit den Farinpreisen, so erhalten wir folgendes Bild:

(siehe Tab. auf S. 155)

Preise für Zucker (Farin).

Jahr	Hamburger Börsenpreis f. 100 kg Farin u. Bastern		Preis für 100 kg hellbr. Farin bei der Firma X i. Aachen					
			Einkaufspreis		Verkaufspreis		Differenz zwischen Einkaufs- u. Verkaufspreis	
	Mk.	Verhältn. zu 1878	Mk.	Verhältn. zu 1878	Mk.	Verhältn. zu 1878	Mk.	% d. Einkaufspreises
1878	51,66	100,00	60,30	100,00	72,00	100,00	11,70	19,40
1879	47,48	91,91	66,95	111,03	72,00	100,00	5,05	7,54
1880	50,95	98,63	66,54	110,35	76,00	105,56	9,46	14,22
1881	57,97	112,21	66,92	110,98	76,00	105,56	9,08	13,57
1882	50,85	98,43	68,99	114,41	76,00	105,56	7,01	10,16
1883	46,48	89,97	61,35	101,74	74,00	102,78	12,65	20,62
1884	35,72	69,14	58,08	96,32	72,00	100,00	13,92	23,97
1885	33,21	64,29	48,72	80,80	60,00	83,33	11,28	23,15
1886	30,39	58,83	45,38	75,26	56,00	77,78	10,62	23,40
Durchschn.	44,97	—	60,36	—	70,44	—	10,08	16,70

Aus dieser Zusammenstellung ergiebt sich sofort, daß die Bewegung der Hamburger Preise nur in den letzten Jahren in gleicher Richtung vor sich geht, wie die der Einkaufspreise der Firma X. Mit den letzteren gehen die Verkaufspreise der Firma X nicht ganz parallel. Die Erhöhung der Einkaufspreise 1879 bringt in den Verkaufspreisen noch keine Aenderung hervor. Erst 1880 gehen die letzteren in die Höhe, bleiben aber dem Niveau von 1878 viel näher als die inzwischen etwas gesunkenen Einkaufspreise. Bis 1882 befinden sich die Einkaufspreise in ansteigender Richtung; der Höhepunkt wird 1882 mit einem Anwachsen von 14,41 Prozent über den Stand von 1878 hinaus erreicht. Die Detailpreise nehmen hieran keinen Antheil, bleiben vielmehr unverändert. Von 1883 bis 1886 gehen beide herunter, wobei der Einkaufspreis sich nur wenig mehr unter das Niveau von 1878 senkt.

Der Aufschlag wechselt zwischen 5,05 und 13,92 Mk.; der geringste Prozentsatz vom Einkaufspreis wurde 1879 mit 7,54 Prozent, der höchste 1884 mit 23,97 Prozent erreicht. Ueber 23 Prozent ist der Aufschlag nur noch 1885 und 1886, über 20 Prozent noch 1883. Die Jahre vor 1883 zeigen dagegen erheblich geringere Zuschläge, die in keiner Weise als zu hoch angesehen werden können. Berücksichtigt man, daß der Konsumverein im „Kohlenländchen" bei Aachen trotz seiner billigen Verwaltung durchschnittlich 8 bis 9 Prozent Aufschlag zur Deckung seiner Verwaltungs-Unkosten und seines Risikos nöthig hat, so muß man einen Aufschlag von 7,54 Prozent in 1879, von 10,16 Prozent in 1882 und von 13,57 Prozent in 1881 sogar als auffallend niedrig bezeichnen.

Daß der Kaufmann in anderen Jahren einen Ausgleich sucht, ist be-

rechtigt; auch hierbei sind die Aufschlagsprozente in Anbetracht des sehr gesunkenen Preises in den letzten Jahren kaum als zu hoch anzusehen. Das Publikum wird auch wegen des Sinkens der Preise kaum empfunden haben, daß es in den letzten Jahren etwa 5 bis 7 Pf., vor 1883 dagegen nur etwa $2^1/_2$ bis 6 Pf. für das Pfund über den Einkaufspreis der Firma hinaus zu zahlen hatte. Der durchschnittliche Aufschlag stellt sich für die Zeit von 1878 bis 1886 auf 16,70 Prozent, ein Satz, der nach unseren bisherigen Ermittelungen zufrieden stellen muß.

Verbrauchsberechnungen, die hier verwerthet werden könnten, liegen nicht vor.

Für Stampfmelis ergeben die vorhandenen Zahlen folgendes Resultat:

Jahr	Hamburger Börsenpreis f. 100 kg Raffinade, Melis, Lumpen		Preis für 100 kg Stampfmelis bei der Firma X in Aachen					
			Einkaufspreis		Verkaufspreis		Differenz zwischen Einkaufs- u. Verkaufspreis	
	Mk.	Verhältn. zu 1878	Mk.	Verhältn. zu 1878	Mk.	Verhältn. zu 1878	Mk.	% d. Einkaufspreises
1878	61,30	100,00	77,50	100,00	91,00	100,00	13,50	17,42
1879	57,56	93,90	75,75	97,74	91,00	100,00	15,25	20,13
1880	60,33	98,42	81,81	105,56	94,00	103,30	12,19	14,90
1881	59,50	97,06	78,58	101,38	90,00	98,90	11,42	14,53
1882	58,02	94,65	78,83	101,72	92,00	101,10	13,17	16,71
1883	55,85	91,11	75,06	96,85	88,00	96,70	12,94	17,24
1884	46,79	76,33	56,73	73,20	74,00	81,31	17,27	30,44
1885	38,82	63,33	61,10	78,84	68,00	74,70	6 90	11,29
1886	37,33	60,90	55,10	71,10	64,00	70,33	8,90	16,15
Durchschn.	52,83	—	71,16	—	83,56	—	12,40	17,43

Die hamburger Preise gehen hiernach mehr mit den Einkaufspreisen der Firma X in Aachen Hand in Hand, als es bei Farin der Fall war. Die beiden einzigen Abweichungen in der Richtung der Bewegung liegen 1882 und 1885 vor; in beiden Jahren erhöht sich der Einkaufspreis der Firma X, während der hamburger Börsenpreis sinkt. Die Verkaufspreise der Firma X — um die Bewegung hier gleich völlig zu besprechen — schließen sich 1885 den hamburger Preisen an, gehen aber im übrigen mit den Einkaufspreisen Hand in Hand, mit der Maßgabe, daß sie von der unbedeutenden Ermäßigung der letzteren 1879 keine Notiz nehmen. In diesem Jahr und 1884 ist das Niveau der Detailpreise im Vergleich zu 1878 höher als das der Einkaufspreise; in den anderen Jahren herrscht das umgekehrte Verhältniß.

Wie die Bewegung der Preise hiernach befriedigen muß, so giebt auch der Aufschlag zu Beschwerden keinen Anlaß.

Zwar ist derselbe 1884 auf mehr als 30 Prozent hinaufgeschnellt,

dadurch, daß der Detailpreis nicht in gleichem Maße sank wie der Einkaufspreis; das Publikum aber wird sich hierdurch um so weniger beschwert gefühlt haben, als es 1884 für das Pfund Stampfmelis 7 Pf. weniger zu zahlen hatte als 1883. In der übrigen Zeit geht der Aufschlag nur noch einmal, und zwar sehr unbedeutend, über 20 Prozent des Einkaufspreises hinaus (1879), hält sich aber sonst so niedrig, daß der wirkliche Nutzen des Kaufmanns nur ein geringer gewesen sein kann. Im Durchschnitt der Jahre 1878 bis 1886 kommen trotz des hohen Satzes von 1884 nur 17,43 Prozent Aufschlag heraus, ein Prozentsatz, der keineswegs als unangemessen angesehen werden kann. Diese Auffassung durch Verbrauchsberechnungen zu stützen, ist leider nicht möglich.

Für Raffinade liegen Preisangaben für 2 verschiedene Sorten vor. Bei den Preisen der Firma X handelt es sich um Würfelraffinade deutschen Ursprungs, bei denen der Firma Y um Raffinade aus überseeischem Rohrzucker, deren Preis naturgemäß beträchtlich höher ist. Aus diesem Grunde werden zuerst die Preise der Firma X besprochen und darnach die Preise der Firma Y mit den hamburger Preisen zusammengestellt werden.

Auf diese Weise erhalten wir zunächst folgendes Bild:

Jahr	Einkaufspreis d. Firma X in Aachen für 100 kg Würfelraffinade		Verkaufspreis d. Firma X in Aachen für 100 kg Würfelraffinade		Differenz zwischen Einkaufs- u. Verkaufspreis	
	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	% des Einkaufspreises
1878	86,80	100,00	100,00	100,00	13,20	15,21
1879	80,50	92,74	94,00	94,00	13,50	16,77
1880	89,97	103,65	103,00	103,00	13,03	14,48
1881	86,57	99,74	102,00	102,00	15,43	17,82
1882	86,82	100,02	104,00	104,00	17,18	19,79
1883	83,00	95,62	99,00	99,00	16,00	19,28
1884	68,00	78,34	86,00	86,00	18,00	26,47
1885	63,78	73,48	70,00	70,00	6,22	9,75
1886	61,50	70,85	68,00	68,00	6,50	10,57
Durchschnitt	78,55	—	91,78	—	13,23	16,86

Der Aufschlag, der nach dieser Zusammenstellung von der Firma X für Würfelraffinade genommen worden ist, geht nur einmal, im Jahre 1884, über 20 Prozent hinaus, weil der Detailpreis nicht in gleichem Maße gesunken ist wie der Einkaufspreis. Die starke Erhöhung des Aufschlages trifft mit einer Ermäßigung des Preises um 6½ Pf. für das Pfund zusammen, sodaß das Publikum nicht zum Bewußtsein des erhöhten Aufschlages gekommen sein dürfte. In allen übrigen Jahren steht der Aufschlag unter 20 Prozent des Einkaufspreises und ist in der Mehrzahl der betreffenden Jahre so gering, daß von einer unangemessenen Vertheuerung

des Artikels nicht die Rede sein kann. Dasselbe lehrt auch der durchschnittliche Aufschlag, der sich auf 16,86 Prozent des Einkaufspreises stellt.

Auch hier fehlt es an Material, das geeignet wäre, das gewonnene Resultat durch Berechnungen über den Verbrauch an Würfelraffinade zu stützen.

Konnte nach dem Gesagten bezüglich des Aufschlages ein Grund zur Beschwerde nicht vorliegen, so gilt dasselbe auch für die Bewegung der Preise. Die Verkaufspreise heben und senken sich in der angeführten Zeit vollkommen gleichzeitig mit den Einkaufspreisen; sie stehen dabei in einigen Fällen gegen 1878 höher als die Einkaufspreise, wenn auch nur unbedeutend, während sie in anderen niedriger bleiben. Letzteres gilt auch für das Endjahr 1886.

Es erübrigt nun noch, die Verkaufspreise der Firma Y in Aachen für Kol.-Raffinade zu betrachten; wobei als Engrospreise wiederum die Hamburger Börsenpreise für Raffinade, Melis und Lumpenzucker dienen müssen.

Eine Zusammenstellung beider zeigt folgendes Bild:

(siehe Tab. auf S. 159)

Die Detailpreise beginnen hiernach damit, daß sie 1854 an dem Sinken der Engrospreise nicht theilnehmen; dagegen machen sie die Steigerung der letzteren bis 1857 mit, nur in bescheidenerem Umfang. Die Börsenpreise sinken alsdann mit einem vorübergehenden Rückschlag bis 1865, in welchem Jahre sie nur noch um 8,66 Prozent höher stehen als 1853.

Die Detailpreise treten gleichzeitig in eine rückläufige Bewegung ein, die sie indessen dem Niveau von 1853 weit mehr nähert, da sie sich von demselben weniger weit entfernt hatten, als die Börsenpreise. Sie sind schon 1861 nur noch um 1,95 Prozent höher als 1853, während bei dem Engrospreis die Differenz noch 18,16 Prozent beträgt. Die Detailpreise hören nun 1861 mit dem Rückgang auf und bleiben bis 1865 unverändert, und zwar stets näher an dem Niveau von 1853 als die Engrospreise. Letztere beginnen 1866 eine ansteigende Bewegung bis 1869. Die Detailpreise dagegen tragen jetzt noch nachträglich der vorerwähnten absteigenden Tendenz der Börsenpreise Rechnung und verlegen ihr Niveau 1866 so weit nach unten, daß sie um 3,14 Prozent niedriger stehen als 1853, während sich der Engrospreis bis 26,29 Prozent darüber erhebt. 1870 sinken beide, um 1871 anzusteigen. Während aber der Engrospreis sich 1872 noch weiter hebt und dadurch um 33,51 Prozent höher wird als 1853, sinkt der Detailpreis bereits 1872 und führt diese Bewegung bis 1876 mit einer Stockung von 1874 zu 1875 fort. Der Engrospreis nimmt die rückläufige Bewegung erst 1873 auf, schließt sie aber ebenfalls 1876 ab. Beide Preise heben sich darnach 1877 und sinken bis 1879 gleichzeitig. Der Detailpreis fährt 1880 noch mit der Ermäßigung fort, um dann bis 1882 stabil zu bleiben und von da an stetig zu fallen. Der Engrospreis dagegen erhöht sich noch einmal im Jahre 1880, um nunmehr ebenfalls in eine sinkende Tendenz einzutreten.

Das Verhältniß zu 1853 ist mit Ausnahme der Jahre 1884 bis 1886

Preise für Zucker (Raffinade).

Jahr	Hamburger Börsenpreis für 100 kg Raffinade, Melis, Lumpen		Verkaufspreis der Firma Y in Aachen für 100 kg Kol.-Raffinade	
	Mk.	Verhältniß zu 1853	Mk.	Verhältniß zu 1853
1853	56,82	100,00	117,70	100,00
1854	55,56	97,78	117,70	100,00
1855	66,54	117,11	121,98	103,64
Durchschnitt	59,64	100,00	119,13	100,00
1856	77,34	136,11	139,10	118,18
1857	89,10	156,81	143,38	121,82
1858	73,68	129,67	134,00	113,85
1859	70,02	123,23	130,00	110,45
1860	67,68	119,11	122,00	103,65
Durchschnitt	75,56	126,69	133,70	112,23
1861	67,14	118,16	120,00	101,95
1862	63,72	112,14	120,00	101,95
1863	62,64	110,24	120,00	101,95
1864	72,12	126,93	120,00	101,95
1865	61,74	108,66	120,00	101,95
Durchschnitt	65,47	109,78	120,00	100,73
1866	63,12	111,09	114,00	96,86
1867	63,48	111,72	114,00	96,86
1868	67,14	118,16	114,00	96,86
1869	71,76	126,29	114,00	96,86
1870	68,82	121,12	112,00	95,16
Durchschnitt	66,86	112,11	113,60	95,36
1871	74,40	130,94	124,00	105,35
1872	75,86	133,51	122,00	103,65
1873	70,38	123,86	117,00	99,41
1874	64,98	114,36	110,00	93,46
1875	62,06	109,22	110,00	93,46
Durchschnitt	69,54	116,60	116,60	97,88
1876	61,14	107,60	108,00	91,76
1877	68,98	121,40	120,00	101,95
1878	61,30	107,88	120,00	101,95
1879	57,56	101,30	112,00	95,16
1880	60,33	106,18	110,00	93,46
Durchschnitt	61,86	103,72	114,00	95,69
1881	59,50	104,72	110,00	93,46
1882	58,02	102,11	110,00	93,46
1883	55,85	98,29	108,00	91,76
1884	46,79	82,35	101,00	85,81
1885	38,82	68,32	93,00	79,01
Durchschnitt	51,80	86,85	104,40	87,64
1886	37,33	65,70	90,00	76,47

bei den Detailpreisen günstiger als bei den Engrospreisen. Letztere stehen nur 1854 und 1883 bis 1886 tiefer als 1853, gehen aber in den übrigen Jahren sehr weit über den Stand von 1853 hinaus. Die Detailpreise entfernen sich anfangs weit weniger von dem Preise für 1853, kommen demselben aber bald sehr nahe und halten sich von 1866 an mit Ausnahme der Jahre 1871, 1872, 1877 und 1878 stets tiefer.

Die Uebereinstimmung in der Preisbewegung ist hiernach eine recht erhebliche und die vorkommenden Abweichungen des Detailpreises sind fast ausnahmslos zum Vortheil des Publikums.

Dasselbe lehren die Durchschnittspreise. Die Durchschnittspreise gehen in gleicher Richtung mit Ausnahme der Periode 1866—1870. In dieser steigen die Börsenpreise, während die Verkaufspreise sinken. Nur 1881—1885 sind letztere im Vergleich zur Ausgangsperiode ungünstiger, in allen anderen Perioden günstiger als die Börsenpreise. Seit 1866—1870 stehen die Detailpreise stets niedriger als 1853—1855; bei den Engrospreisen tritt das gleiche erst in der letzten Periode ein.

Von besonderen Anlässen zu einer Preiserhöhung kommt hier zunächst die Einführung des Zollgewichts am 1. Juli 1858 in Betracht. Dieselbe hat die an sich erklärliche Erhöhung des Detailpreises nicht zur Folge gehabt. Die Zollermäßigungen von 1861 (von 60 auf 44 Mk. für 100 kg) und 1869 (von 44 auf 30 Mk. für 100 kg) treffen mit einer Preisermäßigung zusammen.

Nach allem befriedigt auch die Bewegung der Detailpreise für Kol.-Raffinade, sodaß bei allen betrachteten Zuckersorten sowohl die Bewegung der Preise, als auch der Aufschlag im Kleinhandel, soweit Material darüber vorliegt, zu Beschwerden keinen Anlaß giebt.

Abtheilung B.

Nahrungs- und Genußmittel aus dem Pflanzenreich, die in flüssiger Form genossen werden bezw. selbst flüssig sind.

Kapitel I. Kaffee und Kaffeesurrogate.

Kaffee.

Wenngleich es nicht möglich war, aus den Ladenjournalen der Firma Y in Aachen zuverlässige Kaffeepreise zu ermitteln, so liegen doch für die Jahre 1878 bezw. 1879 bis 1886 dank der thatkräftigen Mithilfe der Firma X in Aachen für Java-, Campinas- (brasil.) und gebrannten Kaffee (III. Sorte) sichere Angaben vor (Anlage I Ziff. 3—5). Dieselben werden ergänzt durch die nach dem Amtsblatt der königl. Regierung zu Aachen in Anlage IV Ziff. 20 und 21 zusammengestellten Ladenpreise für mittleren

Java- und gebrannten gelben Javakaffee seit 1876 bis 1886. Außerdem enthalten die Hamburger Börsennotirungen Engrospreise für Java- und brasil. Kaffee, die mit den zuerst genannten Sorten verglichen werden können.

Bei unserer Betrachtung beginnen wir mit Javakaffee.

Hier sind die Hamburger Börsenpreise, die Ein- und Verkaufspreise der Firma X in Aachen, sowie die Ladenpreise nach dem Amtsblatt der königl. Regierung zu Aachen neben einander zu stellen. Die letzteren sind in den Jahren 1876 und 1877, die in der nachstehenden Zusammenstellung nicht genannt sind, ebenso hoch wie 1878. Die Zusammenstellung ergiebt folgendes Bild:

Jahr	Hamburger Börsenpreis für 100 kg Javakaffee		Einkaufspreis der Firma X in Aachen für 100 kg Javakaffee		Verkaufspreis der Firma X in Aachen für 100 kg Javakaffee		Differenz zw. Ein- u. Verkaufspreis b. Firma X in Aachen für 100 kg Javakaffee		Ladenpreis in Aachen (nach dem Amtsblatt) für 100 kg Javakaffee (mittl.)	
	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	% des Einkaufspreises	Mk.	Verhältniß zu 1878
1878	195,48	100,00	201,50	100,00	212,00	100,00	10,50	5,21	300,00	100,00
1879	179,52	91,84	184,00	91,32	196,00	92,45	12,00	6,52	298,33	99,44
1880	170,08	87,01	179,24	88,95	190,00	89,62	10,76	6,00	300,00	100,00
1881	194,86	99,68	178,75	88,71	190,00	89,62	11,25	6,29	300,00	100,00
1882	147,38	75 40	146,92	72,91	156,00	73,59	9,08	6,18	300,00	100,00
1883	123,36	63,11	145,00	71,96	154,00	72,64	9,00	6,21	273,33	91,11
1884	128,04	65,50	154,29	76,57	164,00	77,36	9,71	6,29	243,83	81,28
1885	118,17	60,45	135,30	67,15	145,00	68,40	9,70	7,17	270,83	90,28
1886	117,76	60,24	154,00	76,43	163,00	76,89	9,00	5,84	246,67	82,22
Durchschn.	152,75	—	164,33	—	174,44	—	10,11	6,15	281,44	—

Die Hamburger Börsenpreise sind bis 1880 und von 1883 an niedriger, 1881 und 1882 aber höher als die Einkaufspreise der Firma X in Aachen, die den Javakaffee von Großhändlern aus Amsterdam und Rotterdam bezieht; die Differenz in der Höhe der Preise kann hiernach nicht auffallen. In der Bewegung stimmen beide hinsichtlich der Richtung überein mit alleiniger Ausnahme des Jahres 1881, in welchem in Hamburg der Preis steigt, während bei der Firma X der Einkaufspreis herunter geht. Die Ladenpreise nach dem Amtsblatt sind von auffällig verschiedener Höhe im Vergleich zu den Verkaufspreisen der Firma X. Auch ihre Bewegung weicht stark von derjenigen der Preise bei der Firma X ab. Es kann sich deshalb keineswegs um dieselbe Sorte handeln, falls nicht etwa die Notirungen im Amtsblatt ungenau sind. Da sich Sicheres darüber nicht ermitteln läßt, so bleiben die Preise nach dem Amtsblatt besser außer Betracht.

Die Verkaufspreise der Firma X in Aachen für Javakaffee gehen mit deren Einkaufspreisen und nach dem vorher Gesagten auch mit den Hamburger Börsenpreisen gleichzeitig auf und nieder, und zwar annähernd in denselben Abständen von 1878 wie die Einkaufspreise. Die einzige Abweichung ist, daß die Verkaufspreise von der unbedeutenden Verschiebung der Einkaufspreise 1881 unberührt bleiben. Die Zollerhöhung (Gesetz vom 15. Juli 1879) hat den Preis nicht erhöht. Wie die Bewegung, so befriedigt auch der Aufschlag in jeder Hinsicht, denn der Aufschlag ist in jedem Jahr ein so bescheidener, daß niemand daran Anstoß nehmen kann. Bei der Offenkundigkeit dieser Thatsache bedarf es weiterer Auseinandersetzungen darüber nicht.

Für Campinas-(Brasil-)Kaffee liegt folgendes Material vor:

Jahr	Hamb. Börsenpreis für 100 kg Brasil-Kaffee		Einkaufspreis der Firma X in Aachen für 100 kg Campinas-Kaffee		Verkaufspreis der Firma X in Aachen für 100 kg Campinas-Kaffee		Differenz zwischen Ein- u. Verkaufspreis d. Firma X in Aachen für 100 kg Campinas-Kaffee	
	Mk.	Verhältn. zu 1879	Mk.	Verhältn. zu 1879	Mk.	Verhältn. zu 1879	Mk.	% des Einkaufspreises
1879	119,80	100,00	157,00	100,00	166,00	100,00	9,00	5,73
1880	134,32	112,12	184,00	117,20	194,00	116,87	10,00	5,43
1881	111,53	93,10	159,00	101,27	168,00	101,20	9,00	5,66
1882	85,73	71,56	159,00	101,27	168,00	101,20	9,00	5,66
1883	87,85	73,33	135,10	86,05	144,00	86,75	8,90	6,59
1884	91,43	76,32	138,70	88,34	148,00	89,16	9,30	6,71
1885	80,10	66,86	126,00	80,25	136,00	81,93	10,00	7,93
1886	92,32	77,07	144,55	92,07	154,00	92,77	9,45	6,54
Durchschn.	100,38	—	150,42	—	159,75	—	9,33	6,20

Die hamburger Preise gehen mit den Einkaufspreisen der Firma X in Aachen zumeist parallel. Nur 1882 und 1883 weichen beide in der Richtung von einander ab. Da die Firma den Campinas-Kaffee nicht nur aus Hamburg, sondern auch aus Havre und Antwerpen bezieht, so sind Ungleichheiten in der Preisbewegung leicht erklärlich.

Mit den Einkaufspreisen gehen die Verkaufspreise der Firma X vollkommen parallel; der Abstand gegen 1879 ist dabei immer fast genau derselbe bei den Verkaufspreisen wie bei den Einkaufspreisen.

Die Zollerhöhung von 1879 trifft bei allen angeführten Engrospreisen und in Folge dessen auch bei den Detailpreisen mit einer Preiserhöhung zusammen.

Der Aufschlag ist durchgehends ein sehr mäßiger. Sein höchster Stand ist 7,93 Prozent, sein niedrigster 5,43 Prozent; der Durchschnitt stellt sich auf 6,20 Prozent.

Für gebrannten Kaffee stellt sich Folgendes heraus:

Jahr	Einkaufspreis der Firma X in Aachen für 100 kg gebr. Kaffee (III.)		Verkaufspreis der Firma X in Aachen für 100 kg gebr. Kaffee (III.)		Differenz zwischen Ein- u. Verkaufspreis der Firma X in Aachen für 100 kg gebr. Kaffee (III.)		Ladenpreis in in Aachen (n. dem Amtsblatt) für 100 kg gebr. gelb. Java-Kaffee	
	Mk.	Verhältn. zu 1878	Mk.	Verhältn. zu 1878	Mk.	% des Einkaufspreises	Mk.	Verhältn. zu 1878
1878	227,00	100,00	244,00	100,00	17,00	7,49	340,00	100,00
1879	218,40	96,21	232,00	95,08	13,60	6,23	336,67	99,02
1880	203,00	89,43	216,00	88,52	13,00	6,40	340,00	100,00
1881	203,00	89,43	216,00	88,52	13,00	6,40	340,00	100,00
1882	169,10	74,49	180,00	73,77	10,90	6,45	339,17	99,76
1883	176,10	77,58	188,00	77,05	11,90	6,76	314,17	92,40
1884	178,40	78,59	188,00	77,05	9,60	5,38	302,67	89,02
1885	162,60	71,63	174,00	71,31	11,40	7,01	312,67	91,96
1886	186,20	82,03	198,00	81,15	11,80	6,34	306,67	90,20
Durchschn.	191,53	—	204,00	—	12,47	6,51	325,78	—

Die Preise nach dem Amtsblatt beziehen sich auf eine andere Sorte, als die für die Firma X angegebenen Notirungen. Es kann deshalb nicht auffallen, daß sowohl die Höhe als auch die Bewegung der Ladenpreise eine andere ist als bei der Firma X. Daß die Bewegung der Ladenpreise für gebrannten gelben Javakaffee auch von den auf S. 161 mitgetheilten Engrospreisen für ungebrannten Javakaffee stark abweicht, läßt sich aus einer Vergleichung sofort erkennen.

Da eine Kontrolle der Notirungen im Amtsblatt nicht möglich ist, so ist es zweckmäßiger, die Untersuchung auf das selbstgewonnene und zweifellose Material zu beschränken.

Hier finden wir nun, daß die Verkaufspreise der Firma X für gebrannten Kaffee (III.) genau Hand in Hand gehen mit den Einkaufs- oder hier richtiger Selbstkostenpreisen, mit Ausnahme des Jahres 1884, in welchem der Verkaufspreis die geringe Erhöhung des Einkaufspreises unberücksichtigt läßt. Der Abstand von 1878 ist stets nahezu gleich groß bei beiden Preisreihen.

Wie die Bewegung, so muß auch der Aufschlag vollkommen befriedigen, da derselbe stets ein sehr bescheidener ist. Kaffee wird überhaupt hier mit sehr unbedeutendem Nutzen verkauft. Bisweilen ist das Verhältniß sogar so, daß der gebrannte Kaffee im Kleinhandel hier billiger verkauft wird, als nach dem Stande der Engrospreise dem Kaufmann die Waare selbst zu stehen kommt. Dies trifft z. B. für den Anfang des Jahres 1887 zu. Als Beispiel führe ich folgende Berechnung an.

Auf der Auktion in Rotterdam vom 24. Mai 1887 wurde gut-ordinärer Javakaffee mit 57 Cents oder nach hiesigem Gelde, zum damaligen

Kurs umgerechnet, mit 97 Pfennigen für das Pfund bezahlt. Hierzu kommen für Steuer, Spesen und Fracht noch etwa 23 Pfennige, sodaß der Einkaufspreis in Aachen sich auf 1 Mk. 20 Pf. für das Pfund stellt. Aus 5 Pfund ungebranntem Kaffee werden nun durchschnittlich 4 Pfund gebrannter Kaffee erzielt; die betreffende Qualität kostet in gebrannter Form mithin dem Kaufmann selbst 1 Mk. 50 Pf. das Pfund, während in den meisten Geschäften im Einzelverkauf nur 1 Mk. 40 Pf. dafür bezahlt wurden.

Diese Thatsache zeigt, daß die hiesigen Kleinhändler auch wohl genöthigt sein können, ohne Nutzen zu verkaufen und daß jedenfalls beim Kaffee von einer Uebertheuerung des Publikums keine Rede sein kann.

Zichorie.

Für das weit verbreitete Kaffeesurrogat „Zichorie" enthalten die Anlagen folgendes Material. Anlage I giebt in Ziff. 7 von 1878 bis 1886 die Ein- und Verkaufspreise der Firma X in Aachen für diejenige Zichorienart, die als „rothe Zichorie" oder auch als „rothe Köchin" bezeichnet wird. Anlage II enthält in Ziff. 12 ebenfalls für rothe Zichorie die Verkaufspreise der Firma Y in Aachen seit 1853.

Als Engrospreise kommen die hamburger Börsenpreise für „Zichorie und Kaffeesurrogate" (Anlage III Ziff. 10) in Betracht, die vor 1877 nur Zichorie umfassen.

Zuerst sind von diesem Material die Preise der Firma X zusammenzustellen, die folgendes Bild ergeben:

Jahr	Einkaufspreis der Firma X in Aachen für 100 kg rothe Zichorie		Verkaufspreis der Firma X in Aachen für 100 kg rothe Zichorie		Differenz zwischen Ein- und Verkaufspreis	
	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	% des Einkaufspreises
1878	39,00	100,00	50,00	100,00	11,00	28,21
1879	39,10	100,26	50,00	100,00	10,90	27,88
1880	38,80	99,49	50,00	100,00	11,20	28,87
1881	39,00	100,00	50,00	100,00	11,00	28,21
1882	39,30	100,77	50,00	100,00	10,70	27,24
1883	39,00	100,00	48,00	96,00	9,00	23,08
1884	33,00	84,62	40,00	80,00	7,00	21,21
1885	33,00	84,62	40,00	80,00	7,00	21,21
1886	33,00	84,62	40,00	80,00	7,00	21,21
Durchschnitt	37,02	—	46,44	—	9,42	25,45

Was den Aufschlag anlangt, so ist derselbe dem Prozentsatz nach verhältnißmäßig hoch, was indeß nach dem bisher Erörterten zum guten Theil

seine Erklärung in dem niedrigen Preis und dem beschränkten Umsatz des Artikels findet. Der finanzielle Effekt ist trotz hohen Prozentsatzes für den Kaufmann doch ohne besondere Bedeutung; auch für die Konsumenten ist der Aufschlag nicht schwerwiegend. Beim Hauptzollamt in Aachen gingen 1885 11 868 kg und 1886 9427 kg gebrannte (geröstete) oder gemahlene Zichorie ein. Unter der allerdings sehr unsicheren Annahme, daß dieses Quantum dem Konsum in Aachen entspricht, und unter Anwendung der Preisverhältnisse nach vorstehender Tabelle auf die gesammte eingeführte Menge ergiebt sich für jeden Haushalt im Durchschnitt der Betrag von etwa 4 Pfennigen für 1885 und von etwa 3 Pfennigen für 1886 als Gebühr für die Vermittlung des Kaufmanns. Die hohen Prozentsätze des Aufschlags verlieren durch den geringen thatsächlichen Effekt erheblich an Gewicht.

Die Bewegung der Detailpreise geht von 1882 an völlig parallel mit derjenigen der Engrospreise. Bis 1882 ist der Detailpreis unverändert, während der Engrospreis nur unbedeutende Schwankungen durchmacht. Seit 1882 ist beim Detailpreis das Verhältniß zu 1878 stets für das Publikum günstiger als beim Einkaufspreis.

Durch Hinzunahme der übrigen Preisangaben erhalten wir die nachstehende Zusammenstellung:

(siehe Tab. auf S. 166)

In dieser Zusammenstellung ist zuerst beachtenswerth, daß sich die Hamburger Preise mit den Einkaufspreisen der Firma X gleichzeitig heben und senken bis 1883, während 1884, 1885 und 1886 abweichende Tendenzen herrschen. Des ferneren ist hervorzuheben, daß die Detailpreise der Firma Y sich hinsichtlich der Bewegung von 1878 bis 1886 vollkommen an die der Firma X anschließen und deshalb auch mit deren Einkaufspreisen Hand in Hand gehen; die kleinen Verschiebungen der letzteren von 1878 bis 1882 machen sie ebenso wenig mit wie die Detailpreise der Firma X. Im Durchschnitt sind die Preise gegen 1878—1880 allenthalben gesunken, wenn auch in verschiedenem Umfang.

Vergleicht man nun die hamburger Börsenpreise mit den Verkaufspreisen der Firma Y insbesondere für die Zeit vor 1878, so findet man, daß die Börsenpreise mit einer steigenden Bewegung beginnen, die nach einer Stockung von 1854 bis 1855 bis zum Jahre 1857 anhält. Der Detailpreis geht zwar 1854 auch in die Höhe, sinkt aber 1855 wieder zurück, bleibt 1856 unverändert und hebt sich 1857 mit dem steigenden Engrospreis von neuem. 1858 und 1859 senkt sich der Detailpreis und bleibt dann bis 1867 unverändert. Der Börsenpreis dagegen fällt nur 1858, schwillt dann bis 1861 an, sinkt von neuem bis 1865, um nunmehr in eine steigende Bewegung einzusetzen, die 1868 zum Abschluß kommt.

In diesem Jahre nimmt auch der Detailpreis an der steigenden Bewegung theil, die er — weil zwei Jahre später begonnen — auch zwei Jahre länger fortsetzt als der Börsenpreis, freilich mit einer Stockung im Jahre 1869. Der inzwischen eingetretenen rückläufigen Bewegung des

Preise für Zichorie.

Jahr	Hamburger Börsenpreis für 100 kg Zichorie und Kaffeesurrogate (vor 1877 nur Zichorie)			Einkaufspreis der Firma X in Aachen für 100 kg rothe Zichorie		Verkaufspreis der Firma Y in Aachen für 100 kg rothe Zichorie			Verkaufspreis der Firma X in Aachen für 100 kg rothe Zichorie	
	Mk.	Verhältniß zu 1853	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verh. z. 1878	Mk.	Verhältniß zu 1853	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verh. z. 1878
1853	24,96	100,00	—	—	—	47,08	100,00	—	—	—
1854	29,52	118,27	—	—	—	49,22	104,55	—	—	—
1855	29,52	118,27	—	—	—	47,08	100,00	—	—	—
Durchschnitt	28,00	100,00	—	—	—	47,79	100,00	—	—	—
1856	31,98	128,13	—	—	—	47,08	100,00	—	—	—
1857	32,58	130,53	—	—	—	49,22	104,55	—	—	—
1858	27,24	109,13	—	—	—	46,00	97,71	—	—	—
1859	31,26	125,24	—	—	—	40,00	84,96	—	—	—
1860	31,98	128,13	—	—	—	40,00	84,96	—	—	—
Durchschnitt	31,01	110,75	—	—	—	44,46	93,32	—	—	—
1861	33,36	133,65	—	—	—	40,00	84,96	—	—	—
1862	33,18	132,93	—	—	—	40,00	84,96	—	—	—
1863	32,82	131,49	—	—	—	40,00	84,96	—	—	—
1864	30,78	123,32	—	—	—	40,00	84,96	—	—	—
1865	30,72	123,08	—	—	—	40,00	84,96	—	—	—
Durchschnitt	32,17	114,89	—	—	—	40,00	82,09	—	—	—
1866	32,40	129,81	—	—	—	40,00	84,96	—	—	—
1867	32,52	130,29	—	—	—	40,00	84,96	—	—	—
1868	34,32	137,50	—	—	—	46,00	97,71	—	—	—
1869	33,00	132,21	—	—	—	46,00	97,71	—	—	—
1870	31,68	126,92	—	—	—	47,00	99,83	—	—	—
Durchschnitt	32,78	117,07	—	—	—	43,80	91,65	—	—	—
1871	31,50	126,20	—	—	—	46,00	97,71	—	—	—
1872	34,92	139,90	—	—	—	46,00	97,71	—	—	—
1873	39,06	156,49	—	—	—	49,00	104,08	—	—	—
1874	40,48	162,18	—	—	—	50,00	106,20	—	—	—
1875	37,94	152,00	—	—	—	50 00	106,20	—	—	—
Durchschnitt	36,78	131,36	—	—	—	48,20	100,00	—	—	—
1876	33,94	135,98	—	—	—	50,00	106,20	—	—	—
1877	32,64	130,77	—	—	—	48,00	101,95	—	—	—
1878	32,76	131,25	100,00	39,00	100,00	48,00	101,95	100,00	50,00	100,00
1879	33,54	134,38	102,38	39,10	100,26	48,00	101,95	100,00	50,00	100,00
1880	31,18	124,92	95,18	38,80	99,49	48,00	101,95	100,00	50,00	100,00
Durchschnitt	32,81	117,18	100,00	38,97	100,00	48,40	101,28	100,00	50,00	100,00
1881	33,11	132,65	101,07	39,00	100,00	48,00	101,95	100,00	50,00	100,00
1882	33,37	133,69	101,86	39,30	100,77	48,00	101,95	100,00	50,00	100,00
1883	31,48	126,12	96,09	39,00	100,00	46,00	97,71	95,83	48,00	96,00
1884	32,02	128,29	97,74	33,00	84,62	44,00	93,46	91,67	40,00	80,00
1885	31,47	126,08	96,06	33,00	84,62	44,00	93,46	91,67	40,00	80,00
Durchschnitt	32,29	115,32	99,38	36,66	94,07	46,00	96,26	97,71	45,60	91,20
1886	36,72	147,11	112,09	33,00	84,62	44,00	93,46	91,67	40,00	80,00

Börsenpreises trägt der Detailpreis 1871 Rechnung, bleibt aber dann trotz der Steigerung in Hamburg unverändert, um erst von 1873 an die wachsende Tendenz der Börsenpreise aufzunehmen.

1874 ist der Höhepunkt bei beiden erreicht und der Börsenpreis sinkt nunmehr bis 1877, um 1878 etwas anzuschwellen.

Der Detailpreis hält die 1874 erreichte Höhe noch bis 1876 fest, sinkt 1877 mit dem Börsenpreis und gewinnt hiermit das Niveau, auf dem wir ihn im Beginn der Periode von 1878 bis 1886 bereits oben gefunden haben.

Wer diese Erörterungen genau übersieht, wird zwar nur in den Grundtendenzen eine Gleichartigkeit der Bewegung finden, aber gleichzeitig auch zugeben, daß die Abweichungen von der Bewegung der Börsenpreise meist zum Vortheil des Publikums sind.

Dasselbe gilt auch von dem Verhältniß zu 1853. Dasselbe ist bei den Detailpreisen stets günstiger für das Publikum als bei den Engrospreisen. Letztere sind immer beträchtlich höher als 1853, während erstere in der Mehrzahl der Jahre niedriger stehen.

Dieselbe Erscheinung und dasselbe Verhältniß zeigt sich bei den Durchschnittspreisen, deren Bewegung überdies bei den Engrospreisen für das Publikum ungünstiger ist als bei den Detailpreisen. Die durchschnittlichen Börsenpreise wachsen bis 1871/75 ununterbrochen und sinken dann bis zum Ende der betrachteten Zeit. Dagegen gehen die durchschnittlichen Detailpreise bis 1861/65 beträchtlich herab, steigen bis 1876/80 an, um in der letzten Periode wiederum zu sinken. Bei ihnen überwiegt mithin die sinkende, bei den Börsenpreisen dagegen die steigende Tendenz.

Dazu kommt als ferneres günstiges Moment, daß die Einführung des Zollgewichts ebensowenig zu einer Preiserhöhung im Kleinhandel geführt hat, als die Wiedereinführung des Eingangszolles 1879, während die Aufhebung des früheren Zolles seit 1. Oktober 1870 mit einer kleinen Preisermäßigung zusammentrifft.

Fassen wir alles zusammen, so ist der Aufschlag prozentualiter zwar nicht gering, aber thatsächlich doch nur von untergeordneter Bedeutung, und die Preisbewegung ist ungeachtet der Abweichungen in den einzelnen Jahren derart, daß sie dem Vortheil des kaufenden Publikums mehr entspricht, als die der Börsenpreise in Hamburg.

Eichelkaffee und sonstige Kaffeesurrogate.

Neben Zichorie finden sich noch folgende Kaffeesurrogate in den Anlagen: Eichelkaffee (d. h. geröstete und pulverisirte Eicheln) wird in Anlage I Ziff. 9 mit dem Ein- und Verkaufspreis der Firma X in Aachen von 1878 bis 1886 und in Anlage II Ziff. 15 mit dem Verkaufspreis der Firma Y seit 1853 aufgeführt. Letztere Anlage erhält außerdem in Ziff. 7 noch ein unter dem Namen „Kaffeesurrogat" oder auch „Surrogat" schlechthin verkauftes Produkt, dessen Zusammensetzung als Geschäftsgeheimniß behandelt wird. Engrospreise liegen außer den

erwähnten Einkaufspreisen der Firma X für Eichelkaffee nicht vor; es bleibt daher nichts anderes übrig, als die in Anlage III Ziff. 10 enthaltenen Preise für „Zichorie und Kaffeesurrogate" zum Vergleich heranzuziehen.

Zunächst verdienen wiederum die Zahlen der Anlage I eine besondere Besprechung:

Jahr	Einkaufspreis der Firma X für 100 kg Eichelkaffee		Verkaufspreis der Firma X für 100 kg Eichelkaffee		Differenz zwischen Ein- und Verkaufspreis	
	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	% des Einkaufspreises
1878	32,70	100,00	48,00	100,00	15,30	46,79
1879	29,30	89,60	48,00	100,00	18,70	63,82
1880	29,76	91,01	48,00	100,00	18,24	61,29
1881	27,00	82,57	48,00	100,00	21,00	77,78
1882	28,25	86,39	48,00	100,00	19,75	69,91
1883	42,23	129,14	56,00	116,67	13,77	32,61
1884	33,58	102,69	42,00	87,50	8,42	25,07
1885	31,30	95,72	40,00	83,33	8,70	27,80
1886	32,00	97,86	40,00	83,33	8,00	25,00
Durchschnitt	31,79	—	46,44	—	14,65	46,08

Der Aufschlag, der nach dieser Tabelle genommen wird, ist ein ungewöhnlich hoher. Er wächst bis zu 77,78 Prozent des Einkaufspreises und schwankt zwischen diesem Satz und 25 Prozent. Die großen Verschiebungen im Anfang der angeführten Periode haben für das Publikum allerdings keine Preisveränderung zur Folge gehabt und sind deshalb vermuthlich von der Mehrheit der Konsumenten nicht erkannt worden. Der hohe Prozentsatz erklärt sich zunächst aus dem sehr geringen Preise des Artikels, doch ist nicht zu verkennen, daß im Anfang der Periode der Aufschlag auch absolut einen sehr beträchtlichen Umfang erreicht.

Der andere Erklärungsgrund liegt in dem anscheinend sehr geringfügigen Umsatz. Sind doch beim Hauptzollamt in Aachen an allen Kaffeesurrogaten (mit Ausschluß der Zichorie) nur 882 kg im Jahre 1885 und nur 9 kg im Jahre 1886 eingeführt worden. Hierin liegt zugleich, daß für das Publikum ebensowenig eine besondere Belastung entsteht, wie für den Kaufmann ein besonderer Gewinn. Immerhin indeß muß man einen durchschnittlichen Aufschlag von 46,08 Prozent oder von 7,32 Pfennigen pro Pfund bei einem so geringwerthigen Artikel als sehr hoch bezeichnen.

Weniger ungünstig stellt sich die Bewegung der Preise in den letzten Jahren dar. Seit 1882 bis 1885 machen die Ein- und Verkaufspreise Hebung und Senkung gleichzeitig durch; der Verkaufspreis ist dabei in seinem Verhältniß zu 1878 stets günstiger als der Einkaufspreis. 1886

verzichtete der Kleinhandel auf die Erhöhung, die der Einkaufspreis nahe legte.

Von 1878 bis 1882 bleibt der Verkaufspreis unverändert, während der Einkaufspreis auf und ab geht, dabei aber immer unter dem Niveau von 1878 bleibt.

Nimmt man nunmehr auch die übrigen im Eingang erwähnten Materialien hinzu, so ergiebt sich folgendes Bild:

(siehe Tab. auf S. 170 u. 171)

Daß die Einkaufspreise der Firma X für Eichelkaffee durchaus nicht Hand in Hand gehen mit den hamburger Börsenpreisen für Zichorie und Kaffeesurrogate, ist sofort zu erkennen. Damit ist auch zugleich die Möglichkeit ausgeschlossen, daß die Verkaufspreise der Firma X mit den hamburger Notirungen sich in nennenswerthem Umfang berühren, da erstere in der Hauptsache — wie bereits erwähnt — Hand in Hand mit Einkaufspreisen der Firma gehen. Von der Bewegung der Ein- und Verkaufspreise der Firma X weichen die Preise der Firma Y für Eichelkaffee und auch die für „Kaffeesurrogat" stark ab, ohne sich indeß den hamburger Preisen für Zichorie und Kaffeesurrogate anzuschließen.

Im Durchschnitt von 1881/85 zeigen letztere und die Verkaufspreise der Firma X für Eichelkaffee eine Ermäßigung gegen 1878/80, die Verkaufspreise der Firma Y für „Kaffeesurrogat" bleiben unverändert und die übrigen Preisreihen zeigen eine Steigerung.

In den früheren Jahren ist die Bewegung der Preise der Firma Y für Eichelkaffee und Kaffeesurrogat gegenüber den hamburger Preisen, die sich vor 1877 nur auf Zichorie beziehen, eine sehr selbständige, was nicht ausschließt, daß hin und wieder alle in der Richtung der Bewegung zusammentreffen.

Dasselbe gilt auch von den Durchschnittspreisen. Die Abweichungen sind aber fast ausnahmslos zum Vortheil des Publikums.

Der Schluß, der hieraus zu ziehen ist, ist der, daß die Zichorien- und Kaffeesurrogatpreise in Hamburg sich nicht als geeignete Grundlage eines Vergleichs mit den Verkaufspreisen der Firma Y in Aachen für Eichelkaffee und für das seiner Zusammensetzung nach unbekannte, verhältnißmäßig theuere Kaffeesurrogat erweisen. Zu schließen, daß die Bewegung der Detailpreise vor 1878 den berechtigten Anforderungen des Publikums nicht entspreche, hieße bei der Unsicherheit der Grundlage Konjekturalstatistik treiben und wäre auch nach dem vorliegenden Material unzutreffend, da die Abweichungen der Detailpreise von den Börsenpreisen — wie schon erwähnt — in den allermeisten Fällen den Konsumenten vortheilhaft sind.

Als sicheres Resultat bleibt mithin nur das übrig, was oben nach den Preisen der Firma X für Eichelkaffee ermittelt ist.

Des weiteren ist noch zu konstatiren, daß die Einführung des Zollgewichts weder bei „Kaffeesurrogat" noch bei Eichelkaffee eine Preiserhöhung trotz des unveränderten Zolles herbeigeführt hat und daß die späteren

Jahr	Hamburger Börsenpreis für Zichorie und Kaffeesurrogate (vor 1877 nur Zichorie)			Einkaufspreis der Firma X in Aachen für 100 kg Eichelkaffee	
	Mk.	Verhältniß zu 1853	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verhältniß zu 1878
1853	24,96	100,00	—	—	—
1854	29,52	118,27	—	—	—
1855	29,52	118,27	—	—	—
Durchschnitt	28,00	100,00	—	—	—
1856	31,98	128,13	—	—	—
1857	32,58	130,53	—	—	—
1858	27,24	109,13	—	—	—
1859	31,26	125,24	—	—	—
1860	31,98	128,13	—	—	—
Durchschnitt	31,01	110,75	—	—	—
1861	33,36	133,65	—	—	—
1862	33,18	132,93	—	—	—
1863	32,82	131,49	—	—	—
1864	30,78	123,32	—	—	—
1865	30,72	123,08	—	—	—
Durchschnitt	32,17	114,89	—	—	—
1866	32,40	129,81	—	—	—
1867	32,52	130,29	—	—	—
1868	34,32	137,50	—	—	—
1869	33,00	132,21	—	—	—
1870	31,68	126,92	—	—	—
Durchschnitt	32,78	117,07	—	—	—
1871	31,50	126,20	—	—	—
1872	34,92	139,90	—	—	—
1873	39,06	156,49	—	—	—
1874	40,48	162,18	—	—	—
1875	37,94	152,00	—	—	—
Durchschnitt	36,78	131,36	—	—	—
1876	33,94	135,98	—	—	—
1877	32,64	130,77	—	—	—
1878	32,76	131,25	100,00	32,70	100,00
1879	33,54	134,38	107,38	29,30	89,60
1880	31,18	124,92	95,18	29,76	91,01
Durchschnitt	32,81	117,18	100,00	30,59	100,00
1881	33,11	132,65	101,07	27,00	82,57
1882	33,37	133,69	101,86	28,25	86,39
1883	31,48	126,12	96,09	42,23	129,14
1884	32,02	128,29	97,74	33,58	102,69
1885	31,47	126,08	96,06	31,30	95,72
Durchschnitt	32,29	115,32	99,38	32,47	106,15
1886	36,72	147,11	112,09	32,00	97,86

und Kaffeesurrogate.

Verkaufspreis der Firma Y in Aachen für 100 kg Eichelkaffee			Verkaufspreis der Firma X in Aachen für 100 kg Eichelkaffee		Verkaufspreis der Firma Y in Aachen für 100 kg „Kaffeesurrogat"		
	Verhältniß zu			Verhältn.		Verhältniß zu	
Mk.	1853	1878	Mk.	zu 1878	Mk.	1853	1878
42,80	100,00	—	—	—	143,38	100,00	—
40,60	94,86	—	—	—	143,38	100,00	—
42,80	100,00	—	—	—	143,38	100,00	—
42,07	100,00	—	—	—	143,38	100,00	—
42,80	100,00	—	—	—	143,38	100,00	—
42,80	100,00	—	—	—	143,38	100,00	—
40,00	93,46	—	—	—	134,00	93,46	—
40,00	93,46	—	—	—	134,00	93,46	—
40,00	93,46	—	—	—	120,00	83,69	—
41,12	97,74	—	—	—	134,95	94,12	—
50,00	116,82	—	—	—	120,00	83,69	—
58,00	135,51	—	—	—	120,00	83,69	—
42,00	98,13	—	—	—	120,00	83,69	—
40,00	93,46	—	—	—	120,00	83,69	—
40,00	93,46	—	—	—	120,00	83,69	—
46,00	109,34	—	—	—	120,00	83,69	—
42,00	98,13	—	—	—	120,00	83,69	—
40,00	93,46	—	—	—	120,00	83,69	—
40,00	93,46	—	—	—	120,00	83,69	—
40,00	93,46	—	—	—	120,00	83,69	—
40,00	93,46	—	—	—	120,00	83,69	—
40,40	96,03	—	—	—	120,00	83,69	—
44,00	102,80	—	—	—	120,00	83,69	—
47,00	109,81	—	—	—	120,00	83,69	—
—	—	—	—	—	123,00	85,77	—
—	—	—	—	—	120,00	83,69	—
—	—	—	—	—	120,00	83,69	—
—	—	—	—	—	120,60	84,11	—
—	—	—	—	—	120,00	83,69	—
40,00	93,46	—	—	—	120,00	83,69	—
40,00	93,46	100,00	48,00	100,00	120,00	83,69	100,00
40,00	93,46	100,00	48,00	100,00	120,00	83,69	100,00
46,00	107,48	115,00	48,00	100,00	120,00	83,69	100,00
41,50	98,65	100,00	48,00	100,00	120,00	83,69	100,00
50,00	116,82	125,00	48,00	100,00	120,00	83,69	100,00
50,00	116,82	125,00	48,00	100,00	120,00	83,69	100,00
50,00	116,82	125,00	56,00	116,67	120,00	83,69	100,00
50,00	116,82	125,00	42,00	87,50	120,00	83,69	100,00
50,00	116,82	125,00	40,00	83,33	120,00	83,69	100,00
50,00	118,85	119,05	46,80	97,50	120,00	83,69	100,00
50,00	116,82	125,00	40,00	83,33	120,00	83,89	100,00

Zollerhöhungen für Kaffeesurrogate 1870 und 1879 nur bei dem Eichelkaffee der Firma Y mit einer Preiserhöhung zusammentreffen.

Kapitel II. Thee.

Ueber Thee liegen nur wenig Materialien vor: Anlage I enthält in Ziffer 36 die Ein- und Verkaufspreise der Firma X in Aachen für „Kongothee“ für 1878. Zum Vergleich können außerdem die hamburger Börsennotirungen herangezogen werden, die sich auf Thee schlechthin erstrecken (Anlage III Ziffer 55).

Eine Zusammenstellung dieser Preisangaben ergiebt folgendes Bild:

Jahr	Hamburger Börsenpreis für 100 kg Thee		Einkaufspreis der Firma X in Aachen für 100 kg Kongothee		Verkaufspreis der Firma X in Aachen für 100 kg Kongothee		Differenz zw. Ein- u. Verkaufspreis der Firma X für 100 kg Kongothee	
	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	% des Einkaufspreises
1878	223,94	100,00	323,00	100,00	400,00	100,00	77,00	23,84
1879	250,52	111,87	330,00	102,18	400,00	100,00	70,00	21,21
1880	237,17	105,91	380,00	117,65	500,00	125,00	120,00	31,58
1881	216,74	96,78	380,00	117,65	500,00	125,00	120,00	31,58
1882	214,77	95,91	380,00	117,65	500,00	125,00	120,00	31,58
1883	210,18	93,86	380,00	117,65	500,00	125,00	120,00	31,58
1884	212,66	94,96	290,00	89,78	400,00	100,00	110,00	37,93
1885	206,47	92,20	290,00	89,78	400,00	100,00	110,00	37,93
1886	203,47	90,86	290,00	89,78	400,00	100,00	110,00	37,93
Durchschn.	219,55	—	338,11	—	444,44	—	106,33	31,45

Die hamburger Börsenpreise weichen hiernach sehr stark von den Einkaufspreisen der Firma X in Aachen ab. Dies erklärt sich einerseits daraus, daß der hamburger Preis die verschiedensten Theesorten umfaßt, andererseits daraus, daß von Hamburg aus nur wenig Thee seitens der Firma bezogen wird, während der Haupteinkauf auf den londoner Theeauktionen erfolgte. Abgesehen davon kommt noch hier wie überall der Umfang der Lagervorräthe in Betracht.

Die Einkaufspreise der Firma X zu Aachen gehen mit deren Verkaufspreisen Hand in Hand, nur daß sie 1879 eine kleine Erhöhung zeigen, die letztere unbeachtet lassen. Die starke Zollerhöhung von 1879 führt 1880 zu einer Steigerung des Verkaufspreises.

Die Nothwendigkeit der Abrundung, die angesichts des regelmäßig in ganz unbedeutenden Gewichtsmengen erfolgenden Verkaufs doppelt dringlich ist, mag es erklären, daß die Verkaufspreise seit 1880 gegen 1878 ein höheres Niveau zeigen als die Engrospreise.

Was den Aufschlag anlangt, so ist dessen prozentualer Betrag am niedrigsten 1879 (21,21 %); seit 1880 ist der Aufschlag 31,58 und seit 1884 37,93 %. Im Durchschnitt stellt er sich auf 31,45 %. Diese Prozentsätze sind hoch; aber es ist leicht einzusehen, warum der Aufschlag hier höher sein muß.

Zunächst ist Thee sehr sorgfältig aufzubewahren, weil er leicht fremde Gerüche annimmt und bei Feuchtigkeit modrig wird. Des weiteren ist der Verkauf in Folge der ganz geringen Quantitäten, die auf einmal abgesetzt zu werden pflegen, ein sehr umständlicher. Dazu kommt, daß auch der Gesammtumsatz ein sehr mäßiger ist. Wurden doch beim Hauptzollamt in Aachen an Thee 1885 nur 2338 und 1886 nur 2973 kg eingeführt.

Nimmt man an, daß die Lagervorräthe aus älteren Einkäufen und die eventuellen Bezüge von inländischen Händlern ausgeglichen werden durch dasjenige Quantum, welches von hier aus an andere Plätze abgegeben wird, und überträgt man die Preise der Firma X für Kongothee auf das Gesammtquantum, dann würde sich der Gesammtaufschlag, den das Publikum zu zahlen hat, auf 2571,80 Mark (oder etwa 12 Pfenn. für jede Haushaltung) im Jahr 1885 und auf 3270,30 Mark (oder etwa 17 Pfennig für jede Haushaltung) im Jahre 1886 stellen.

Für Thee liefert auch die Reichsstatistik Verbrauchsangaben, die der Vergleichung halber in derselben Weise auf Aachen übertragen werden sollen, wie es auf S. 110 für Reis geschehen ist.

Wir erhalten dann nachstehende Uebersicht:

Jahr	Einwohnerzahl der Stadt Aachen (abgerundet)	Theeverbrauch pro Kopf nach der Reichsstatistik	Gesammter Theeverbrauch in Aachen (Produkt aus Spalte 2 u. 3)	Aufschlag f. 1 kg Kongothee b. der Firma X in Aachen	Gesammt-Aufschlag (Produkt aus Spalte 4 u. 5)	Zahl der Haushaltungen in Aachen zu 4,6 Pers.	Antheil jeder Haushaltung an dem Gesammt-Aufschlag
1	2	3 kg	4 kg	5 Mk.	6 Mk.	7	8 Pfennig
1878	83 200	0,03	2496,00	0,77	1921,92	18 087	10,6
1879	84 400	0,05	4220,00	0,70	2954,00	18 348	16,1
1880	85 600	0,02	1712,00	1,20	2054,40	18 609	11,0
1881	87 600	0,03	2628,00	1,20	3153,60	19 043	17,6
1882	89 700	0,03	2691,00	1,20	3229,20	19 500	16,6
1883	91 700	0,03	2751,00	1,20	3301,20	19 935	16,6
1884	93 700	0,03	2811,00	1,10	3092,10	20 370	15,1
1885	95 700	0,04	3828,00	1,10	4210,80	20 878	20,2
1886	97 800	0,04	3912,00	1,10	4303,20	21 261	20,2

Auch nach dieser Zusammenstellung ist die Belastung des Publikums nur ganz unbedeutend, wenn sie sich auch höher stellt, als nach der Zollamtseinfuhr eben berechnet worden.

Es bedarf keiner Erwähnung, daß diese Berechnungen durchaus keinen Anspruch darauf machen, die wirkliche Belastung genau wiederzugeben; sie

sollen nur ein ungefähres Bild von den geringen Beträgen geben, um die es sich schließlich doch handelt. Selbst wenn sie um das vier- und fünffache hinter der Wahrheit zurückblieben, so ergäbe sich doch nur eine unbedeutende Belastung des einzelnen Haushalts. Der Theegenuß ist nun in Aachen, soweit ich sehen kann, nicht sehr verbreitet. Ich kenne viele Familien, in denen Thee so gut wie gar nicht konsumirt wird. Die Belastung ist daher für die eigentlichen Theekonsumenten höher, als oben angegeben. Daß sie indeß auch hier nicht sehr bedeutend ist, dafür kann ich in meinem eigenen Haushalt den Beleg finden. Derselbe verbraucht, trotzdem Thee sehr häufig genossen wird, bei 4 erwachsenen Personen und 2 Kindern jährlich noch nicht ganz 1 kg, sodaß der Aufschlag, der dem Kaufmann zu zahlen ist, etwa den Betrag einer Mark im Jahr erreicht.

Alles dies zeigt, daß der dem Prozentsatz nach hohe Aufschlag in der Praxis sehr an Bedeutung verliert und deshalb leicht getragen werden kann.

Kapitel III. Essig.

Für Essig ist folgendes Material zur Hand. In Anlage I Ziffer 11 sind die Ein- und Verkaufspreise der Firma X in Aachen für Essig (III. Sorte) seit 1878, in Anlage II Ziffer 18 und 19 die Verkaufspreise der Firma Y in Aachen für mittleren und besseren Weinessig enthalten. Ersterer ist identisch mit der III. Sorte der Firma X.

Außerdem finden sich in Anlage III Ziffer 14 die Hamburger Börsenpreise für Essig schlechthin.

Wie bisher werden zuerst die Preise der Firma X hier zusammengestellt:

Jahr	Einkaufspreis der Firma X in Aachen für 100 Liter Essig (III.)		Verkaufspreis der Firma X in Aachen für 100 Liter Essig (III.)		Differenz zwischen Ein- und Verkaufspreis	
	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	% des Einkaufspreises
1878	10,00	100,00	15,00	100,00	5,00	50,00
1879	10,00	100,00	15,00	100,00	5,00	50,00
1880	10,00	100,00	15,00	100,00	5,00	50,00
1881	10,00	100,00	15,00	100,00	5,00	50,00
1882	10,00	100,00	15,00	100,00	5,00	50,00
1883	10,00	100,00	15,00	100,00	5,00	50,00
1884	10,00	100,00	15,00	100,00	5,00	50,00
1885	10,00	100,00	15,00	100,00	5,00	50,00
1886	10,00	100,00	15,00	100,00	5,00	50,00
Durchschnitt	10,00	—	15,00	—	5,00	50,00

Die Verhältnisse sind hiernach äußerst einfach. Die Firma hat für den Liter Essig (III. Sorte) stets 10 Pfennig Selbstkosten ausschließlich der Handlungsunkosten gehabt und den Liter stets mit 15 Pfennigen, also mit

einem Aufschlag von 5 Pfennig, bezw. 50 % des Einkaufs- (Selbstkosten-) Preises verkauft. Der Aufschlag, der absolut nur unbedeutend ist, erscheint in Prozenten sehr hoch, weil jeder Pfennig Aufschlag schon 10 % ausmacht. Da der Artikel nicht nur sehr billig ist, sondern da auch gerade die in Rede stehende Qualität nur wenig gekauft wird[1]), so ist weder für den Kaufmann ein besonders erheblicher Gewinn, noch für den Konsumenten eine fühlbare Belastung durch den 50 %igen Aufschlag hervorgerufen worden.

Da — wie erwähnt — die Preise der Firma X für Essig (III.) genau dieselben sind wie die der Firma Y für mittleren Weinessig, so ist in der nachfolgenden Zusammenstellung von einer Wiederholung der Preise der Firma X Abstand genommen worden.

(siehe Tab. auf S. 176)

Die Verhältnisse sind auch hier sofort zu durchschauen. Während der Hamburger Börsenpreis mancherlei Schwankungen unterworfen ist, zeigen die Verkaufspreise eine stark ausgeprägte Neigung zur Stabilität. Die bessere Qualität Weinessig wechselt in den ersten 3 Jahren den Preis von Jahr zu Jahr, bleibt aber dann bis 1871 unverändert. 1872 erhöht sich das Niveau etwas und bleibt dann wiederum unverändert. Bei der billigeren Sorte ist die Erhöhung des Preisniveaus von 1871 zu 1872 die einzige Verschiebung. Sehen wir genauer zu, so finden wir, daß die Veränderung von 1871 zu 1872 bei den Detailpreisen nur eine rechnerische ist; sie ist hervorgerufen durch die Umrechnung der Preise für 1 Quart, wie sie vor 1872 in den Ladenbüchern erscheinen, auf das neue Litermaß. Der Preis für das Quart betrug bei der besseren Sorte 33 Pfennig, bei der billigeren 17 Pfennig. Da nun im Kleinhandel nicht mit dem bei genauer Berechnung sich ergebenden Preis von 28,88 bezw. 14,88 Pfennig für den Liter gearbeitet werden kann, vielmehr eine Abrundung erforderlich ist, so sind die 30 bezw. 15 Pfennig, die seit 1872 als Preis erscheinen, nur der abgerundete Preis der früheren Jahre. Im Grunde hat mithin der Preis der billigeren Sorte gar keine, derjenige der besseren Sorte nur 3 Veränderungen (1853—1855) erlitten.

Da die Engrospreise sich in den meisten Fällen niedriger halten als 1853, dem Publikum ein Antheil an der Preisbewegung im Großhandel aber nicht gewährt ist, so ist die Entwickelung der Detailpreise hier für das Publikum ungünstig.

Kapitel IV. Baumöl (Mohnöl).

Von den verschiedenen Sorten des Baum- bezw. Mohnöles, die zu Speisezwecken benutzt werden, sind in den Anlagen folgende vertreten:

---

[1]) Bei der Firma Y wurden in den bekannten 10 Tagen des Jahres 1886 nur 3 Liter Essig von der betreffenden Qualität verkauft, während von dem in der Anlage II Ziff. 19 genannten besseren Weinessig in derselben Zeit 80¼ Liter verkauft sind. Die ganze Zollamtseinfuhr an Essig aller Art betrug 1885 1373 kg und 1886 944 kg; dies entspricht annähernd eben so viel Litern. Essig wird allerdings auch in Aachen selbst produzirt.

Preise für Essig.

Jahr	Hamb. Börsenpreis für 100 kg Essig		Verkaufspreis der Firma Y in Aachen für 100 l Weinessig, bess.		100 l Weinessig, mittl.	
	Mk.	Verhältn. zu 1853	Mk.	Verhältn. zu 1853	Mk.	Verhältn. zu 1853
1853	25,14	100,00	26,25	100,00	14,88	100,00
1854	32,94	131,03	27,13	103,35	14,88	100,00
1855	30,60	121,72	28,88	110,02	14.88	100,00
Durchschnitt	29,56	100,00	27,43	100,00	14,88	100,00
1856	22,74	90,45	28,88	110,02	14,88	100,00
1857	20,64	82,10	28,88	110,02	14,88	100,00
1858	23,28	92,60	28,88	110,02	14,88	100,00
1859	20,88	83,05	28,88	110,02	14,88	100,00
1860	17,64	70,17	28,88	110,02	14,88	100,00
Durchschnitt	21,04	71,18	28,88	105,29	14,88	100,00
1861	16,62	66,11	28,88	110,02	14,88	100,00
1862	20,40	81,15	28,88	110,02	14,88	100,00
1863	17,52	69,69	28,88	110,02	14,88	100,00
1864	17,46	69,45	28,88	110,02	14,88	100,00
1865	19,08	75,89	28,88	110,02	14,88	100,00
Durchschnitt	18,22	61,64	28,88	105,29	14,88	100,00
1866	12,72	50,60	28,88	110,02	14,88	100,00
1867	13,50	53,70	28,88	110,02	14,88	100,00
1868	13,26	52,74	28,88	110,02	14,88	100,00
1869	14,46	57,52	28,88	110,02	14,88	100,00
1870	14,52	57,76	28,88	110,02	14,88	100,00
Durchschnitt	13,69	46,31	28,88	105,29	14,88	100,00
1871	14,16	56,32	28,88	110,02	14,88	100,00
1872	23,40	93,08	30,00	114,29	15,00	100,81
1873	22,90	91,09	30,00	114,29	15,00	100,81
1874	14,92	59,35	30,00	114,29	15,00	100,81
1875	18,22	72,47	30,00	114,29	15,00	100,81
Durchschnitt	18,72	63,33	29,76	108,49	14,98	100,67
1876	18,88	75,10	30,00	114,29	15,00	100,81
1877	19,94	79,32	30,00	114,29	15,00	100,81
1878	19,82	78,84	30,00	114,29	15,00	100,81
1879	15,94	63,40	30,00	114,29	15,00	100,81
1880	26,97	107,28	30,00	114,29	15,00	100,81
Durchschnitt	20,31	68,71	30,00	109,37	15,00	100,81
1881	26,09	103,78	30,00	114,29	15,00	100,81
1882	22,05	87,71	30,00	114,29	15,00	100,81
1883	16,21	64,48	30,00	114,29	15,00	100,81
1884	23,16	92,12	30,00	114,29	15,00	100,81
1885	19,65	78,16	30,00	114,29	15,00	100,81
Durchschnitt	21,43	72,50	30,00	109,37	15,00	100,81
1886	19,94	79,32	30,00	114,29	15,00	100,81

1) „Salatöl (Mohnöl)“ bei der Firma X in Aachen mit Ein- und Verkaufspreisen für 1878 (Anlage I Ziffer 30).

2) „Gewöhnliches Baumöl“ bei der Firma Y in Aachen mit Verkaufspreisen von 1868 an (Anlage II Ziffer 4).

3) „Provencer-Oel“ bei der Firma Y in Aachen mit Verkaufspreisen von 1853 an (Anlage II Ziffer 5).

4) „Olivenöl“ ohne nähere Bezeichnung nach den Hamburger Börsennotirungen seit 1853 (Anlage III Ziffer 3).

Die drei zuerst genannten Arten stellen verschiedene Sorten dar und sind deshalb im Preise sehr ungleich.

Beginnen wir mit den Preisen der Firma X in Aachen, so stellt sich Folgendes heraus:

Jahr	Einkaufspreis der Firma X in Aachen für 100 l Salatöl (Mohnöl)		Verkaufspreis der Firma X in Aachen für 100 l Salatöl (Mohnöl)		Differenz zwischen Ein- und Verkaufspreis	
	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	% des Einkaufspreises
1878	116,30	100,00	145,00	100,00	28,70	24,68
1879	107,10	92,09	133,00	91,72	25,90	24,18
1880	127,00	109,20	160,00	110,34	33,00	25,98
1881	124,00	106,62	156,00	107,59	32,00	25,81
1882	124,00	106,62	158,00	108,97	34,00	27,42
1883	124,00	106,62	154,00	106,21	30,00	24,19
1884	120,40	103,53	150,00	103,45	29,60	24,58
1885	120,00	103,18	150,00	103,45	30,00	25,00
1886	120,00	103,18	150,00	103,45	30,00	25,00
Durchschnitt	120,31	--	150,67	—	30,36	25,23

Der Aufschlag, der hiernach genommen worden ist, schwankt in sehr engen Grenzen. Der niedrigste Stand ist 1879 mit 25,90 Mark für 100 Liter oder 24,18 % des Einkaufspreises, der höchste 1882 mit 34 Mark für 100 Liter oder 27,42 % des Einkaufspreises erreicht. Der Durchschnitt stellt sich auf 30,36 Mark oder 25,23 % des Einkaufspreises. Das ist ein Prozentsatz, der nicht unbeträchtlich hinausragt über den, der bei Gegenständen des Massenkonsums, wie Kaffee, Weizenmehl u. s. w., gefunden worden ist. Ob derselbe nach Abzug der zur Deckung der Unkosten und des Risikos erforderlichen Quote und unter Berücksichtigung der Art und Schnelligkeit des Umsatzes, der meist nur in kleinen Mengen vor sich geht und deshalb sich in sehr zahlreiche Einzeloperationen zersplittert, noch eine solche Höhe aufweist, daß der Nutzen des Kaufmannes den angemessenen Umfang überschreitet, läßt sich ohne genaue Kenntniß der inneren Ver-

hältnisse des Geschäfts nicht entscheiden. Die Frage mag daher hier offen bleiben.

Will man einen Ueberblick gewinnen über die Bedeutung, die der erwähnte Aufschlag für die Kasse der einzelnen Haushaltung durchschnittlich hat, so steht kein anderes Material zur Verfügung als die Angaben der Zollamtsstatistik, wie sie im Bericht der aachener Handelskammer für 1886 aufgeführt sind. Hiernach wurden beim Hauptzollamt eingeführt:

		1885	1886
Speiseöl in Flaschen oder Krügen	kg	1 366	2 065
Olivenöl in Fässern	„	18 408	25 567
andere Speiseöle in Fässern	„	36 581	26 148

Hiervon dürften die beiden an erster Stelle genannten Quantitäten außer Betracht bleiben müssen. Das in Flaschen oder Krügen von weniger als 50 kg Bruttogewicht eingeführte Speiseöl wird in der Hauptsache als feinstes Oliven- (Provencer-) Oel anzusehen sein; das an zweiter Stelle genannte Olivenöl ist als solches so bestimmt bezeichnet, daß es von dem „anderen Speiseöl" getrennt werden muß. Letzteres wird aller Wahrscheinlichkeit nach das Mohnöl, von dem hier die Rede ist, mit umfassen. Da nach der Mittheilung einer hiesigen Firma 1 Liter des betreffenden Oeles etwa 0,92 kg wiegt, eine Angabe, die meines Wissens den Thatsachen entspricht[1]), so läßt sich die Einfuhr der anderen Speiseöle in Fässern 1885 auf 38 785,25 Liter und 1886 auf 28 122,88 Liter berechnen. Wendet man die Preise der Firma X hierauf an, so ist die Gesammtdifferenz zwischen Ein- und Verkaufspreis 1885 auf 11 635,58 Mark und 1886 auf 8436,86 Mark anzusetzen. Für jeden Haushalt würde die Differenz also durchschnittlich 1885 etwa 56 Pfennig und 1886 etwa 40 Pfennig ausmachen.

Diese ganze Berechnung ist natürlich nur hypothetisch; eine besondere Bedeutung — das kann man hiernach doch annehmen — dürften die 25 % Aufschlag, die 1885 und 1886 vom Publikum zu zahlen waren, für den Haushalt kaum beanspruchen und deshalb auch wohl niemand veranlassen, auf die Vermittelung des Kaufmanns zu verzichten.

Was die Bewegung der Preise anlangt, so muß diese befriedigen. Die Verkaufspreise bewegen sich in derselben Richtung wie die Einkaufspreise; daß sie die unbedeutende Verschiebung der letzteren von 1884 zu 1885 nicht mehr erkennen lassen, ist selbstverständlich. Differenzen von $^4/_{10}$ Pfennig für den Liter können im Detailhandel nicht mehr zur Geltung kommen. Die kleine Erhöhung um 2 Pfennig für den Liter, die 1882 trotz des (vermuthlich in Folge des noch vorhandenen Lagerbestandes) unveränderten Engrospreises eintritt, ist eine Konzession an die Bewegung der Börsenpreise, die 1882 etwas in die Höhe gingen. Dieselbe wird indeß schon 1883 wieder ausgeglichen. Wenn man den Preis von 1878 als Ausgangspunkt nimmt, so ist das Verhältniß von Ein- und Verkaufspreisen nahezu dasselbe. Die geringfügigen Verschiedenheiten, die sich erkennen lassen, sind meistens nur eine Folge der Abrundung im Detailhandel.

[1]) Das spezifische Gewicht des Mohnöls wird zu 0,922—0,925 gerechnet.

Der Zoll, der an sich bei dem Artikel von Einfluß sein muß, da die Firma das Mohnöl aus Marseille bezieht, hat in der angeführten Zeit zweimal gewechselt. Er ist seit 1. Januar 1880 8 Mark anstatt 3 Mark für 100 kg und stellt sich seit 1. Juli 1885 auf 10 Mark. Die letztere Erhöhung tritt in den Detailpreisen nicht hervor. Die erstere trifft mit einer Preiserhöhung zusammen; da der Engrospreis gegen 1878 um 9,20 %, der Detailpreis dagegen um 10,34 % höher steht, letzterer also etwas stärker gestiegen ist, so mag dieses Mehr wohl eine Folge der Zollerhöhung sein.

Für die Preisbewegung kommen auch die anderen Eingangs erwähnten Preisangaben in Betracht, die zusammen mit den Preisen der Firma X folgendes Bild ergeben:

(siehe Tab. auf S. 180 u. 181)

Vergleicht man hier zunächst die Engrospreise unter einander, so zeigen die Einkaufspreise der Firma X so starke Abweichungen von den hamburger Börsenpreisen, daß nur die Sortenverschiedenheit dieselben erklären kann. Auch die Detailpreise stimmen in der Bewegung nicht überein. Die Mohnölpreise der Firma X können deshalb hier außer Betracht gelassen werden. Bei der Beschränkung auf die Baumölpreise sind vorerst die Preise für gewöhnliches Baumöl mit den Provencerölpreisen zu vergleichen, die für die Zeit von 1868 bis 1886 neben einander laufen.

Auch diese sind nicht parallel, wenngleich die Tendenz im allgemeinen die gleiche ist. Nicht viel weiter geht die Uebereinstimmung beider mit den hamburger Preisen. Das Maß des Rückganges ist bei den hamburger Preisen indeß bedeutend größer, weil seit 1865 die billigeren Fabriköle, die in den Preisen mit berücksichtigt sind, einen Einfluß ausüben mußten. Am wenigsten ist der Preis des theuren Provenceröls gesunken.

Für die Zeit vor 1868 bleiben nur noch die letzteren mit den hamburger Preisen zu vergleichen. Eine Uebereinstimmung besteht auch hier nicht, wie ein Blick auf die Tabelle sofort zeigt.

Mithin muß anerkannt werden, daß die Bewegung der Detailpreise für Olivenöl bei der Firma Y in Aachen nur in der ganz allgemeinen Tendenz sich mit den hamburger Börsenpreisen berührt und daß das Maß der Verbilligung bei den Detailpreisen nicht denjenigen Umfang erreicht, der nach der Entwickelung der Börsenpreise in Hamburg zu erwarten sein würde, sofern dieselben bei Olivenöl überhaupt eine Bedeutung für den hiesigen Markt besitzen.

Der Eintritt des Litermaßes trifft 1872 bei dem gewöhnlichen Baumöl mit einer ansehnlichen Preisermäßigung zusammen; beim Provenceröl zeigt sich eine kleine Erhöhung in Folge der Umrechnung der Quartpreise auf Liter.

Die Zollermäßigung von 8 auf 3 Mk. für 100 kg, die seit 1. Juli 1865 in Kraft ist, berührt sich mit einer Preisermäßigung bei den Provencerölpreisen 1866. Die Zollerhöhung auf 5 Mk. (seit 1. Oktober 1870) findet bei Provenceröl keine Analogie, während gewöhnliches Baumöl eine erhebliche Preissteigerung aufweist. Die seit 1. Oktober 1873 eingetretene Zollermäßigung läßt beide Preise der Firma Y un-

Jahr	Hamburger Börsenpreis für 100 kg Olivenöl (bis 1864 nur Speiseöl, darnach einschließlich Fabriköl)				Einkaufspreis der Firma X in Aachen für 100 l Salat-(Mohn-)Oel	
	Mk.	Verhältniß zu 1853	1868	1878	Mk.	Verhältn. zu 1878
1853	164,58	100,00	—	—	—	—
1854	164,52	99,96	—	—	—	—
1855	148,80	90,41	—	—	—	—
Durchschnitt	159,30	100,00	—	—	—	—
1856	136,80	83,12	—	—	—	—
1857	156,78	95,26	—	—	—	—
1858	139,80	84,94	—	—	—	—
1859	161,82	98,32	—	—	—	—
1860	167,34	101,68	—	—	—	—
Durchschnitt	152,51	95,74	—	—	—	—
1861	157,20	95,52	—	—	—	—
1862	166,86	101,39	—	—	—	—
1863	153,06	93,00	—	—	—	—
1864	152,22	92,49	—	—	—	—
1865	104,28	63,36	—	—	—	—
Durchschnitt	146,72	92,10	—	—	—	—
1866	131,46	79,88	—	—	—	—
1867	128,82	78,27	—	—	—	—
1868	143,46	87,17	100,00	—	—	—
1869	111,30	67,63	77,58	—	—	—
1870	113,58	69,01	79,17	—	—	—
Durchschnitt	125,72	78,92	100,00	—	—	—
1871	107,60	65,38	75,00	—	—	—
1872	102,14	62,06	71,20	—	—	—
1873	89,70	54,50	62,53	—	—	—
1874	93,14	56,59	64,92	—	—	—
1875	98,68	59,96	68,79	—	—	—
Durchschnitt	98,25	61,68	80,02	—	—	—
1876	100,78	61,23	70,25	—	—	—
1877	108,78	66,10	75,83	—	—	—
1878	110,92	67,40	77,32	100,00	116,30	100,00
1879	104,06	63,23	72,54	93,82	107,10	92,09
1880	103,20	62,71	71,94	93,04	127,00	109,20
Durchschnitt	105,55	66,26	85,97	100,00	116,80	100,00
1881	93,59	56,87	65,24	84,38	124,00	106,62
1882	94,58	57,47	65,93	85,27	124,00	106,62
1883	85,71	52,08	59,74	77,27	124,00	106,62
1884	91,29	55,47	63,63	82,03	120,40	103,53
1885	92,52	56,22	64,49	83,41	120,00	103,18
Durchschnitt	91,54	57,46	74,56	86,31	122,40	104,79
1886	86,65	60,24	60,40	78,12	120,00	103,18

Baumöl (Mohnöl).

Verkaufspreis der Firma Y in Aachen für 100 l Provenceröl				Verkaufspreis der Firma Y in Aachen für 100 l gewöhnliches Baumöl			Verkaufspreis der Firma X in Aachen für 100 l Salat- (Mohn-)Oel	
	Verhältniß zu				Verhältniß zu			Verhältn.
Mk.	1853	1868	1878	Mk.	1868	1878	Mk.	zu 1878
245,00	100,00	—	—	—	—	—	—	—
245,00	100,00	—	—	—	—	—	—	—
245,00	100,00	—	—	—	—	—	—	—
245,00	100,00	—	—	—	—	—	—	—
245,00	100,00	—	—	—	—	—	—	—
245,00	100,00	—	—	—	—	—	—	—
245,00	100,00	—	—	—	—	—	—	—
234,50	95,71	—	—	—	—	—	—	—
256,38	104,65	—	—	—	—	—	—	—
245,18	100,07	—	—	—	—	—	—	—
271,25	110,71	—	—	—	—	—	—	—
271,25	110,71	—	—	—	—	—	—	—
262,50	107,14	—	—	—	—	—	—	—
262,50	107,14	—	—	—	—	—	—	—
262,50	107,14	—	—	—	—	—	—	—
266,00	108,57	—	—	—	—	—	—	—
258,13	105,36	—	—	—	—	—	—	—
260,75	106,43	—	—	—	—	—	—	—
262,50	107,14	100,00	—	157,50	100,00	—	—	—
260,31	106,25	99,17	—	157,50	100,00	—	—	—
260,31	106,25	99,17	—	166,25	105,56	—	—	—
260,40	106,29	100,00	—	160,42	100,00	—	—	—
258,13	105,36	98,34	—	175,00	111,11	—	—	—
260,00	106,12	99,05	—	160,00	101,59	—	—	—
260,00	106,12	99,05	—	160,00	101,59	—	—	—
260,00	106,12	99,05	—	160,00	101,59	—	—	—
260,00	106,12	99,05	—	160,00	101,59	—	—	—
259,63	105,97	99,46	—	163,00	101,61	—	—	—
240,00	97,96	91,24	—	160,00	101,59	—	—	—
240,00	97,96	91,24	—	155,00	98,41	—	—	—
240,00	97,96	91,24	100,00	150,00	95,24	100,00	145,00	100,00
240,00	97,96	91,24	100,00	142,50	90,48	95,00	133,00	91,72
240,00	97,96	91,24	100,00	140,00	88,89	93,33	160,00	110,34
240,00	97,96	91,94	100,00	149,50	93,19	100,00	146,00	100,00
240,00	97,96	91,24	100,00	140,00	88,89	93,33	156,00	107,59
240,00	97,96	91,24	100,00	140,00	88,89	93,33	158,00	108,97
240,00	97,96	91,24	100,00	135,00	85,71	90,00	154,00	106,21
240,00	97,96	91,24	100,00	120,00	76,19	80,00	150,00	103,45
240,00	97,96	91,24	100,00	120,00	76,19	80,00	150,00	103,45
240,00	97,96	91,94	100,00	131,00	81,66	90,86	153,60	105,21
240,00	97,96	91,24	100,00	120,00	76,19	80,00	150,00	103,45

berührt, ebenso die Zollerhöhungen, die seit 1. Januar 1880 und 1. Juli 1885 in Kraft getreten sind.

Daß bei dem Mohnöl der Firma X das Resultat günstiger war, soll hier nur der Vollständigkeit halber nochmals erwähnt werden.

Kapitel V. Rüböl.

Rüböl ist in der gegenwärtigen Untersuchung unter die Nahrungs- und Genußmittel aufzunehmen, da dasselbe in Aachen bei der weniger bemittelten Bevölkerung zum Anfertigen einer zu Stockfisch genossenen Brühe und auch sonst vielfach zum Kochen und Backen benutzt wird.

Das Material der Anlagen beschränkt sich auf die Verkaufspreise der Firma Y in Aachen von 1853 an (Anlage II Ziff. 51) und auf die hamburger Börsenpreise seit 1853 (Anlage III Ziff. 43). Daneben stehen noch die Preisnotirungen auf der kölner Börse für 100 kg effektives Rüböl zu Gebote, die nach den Jahresberichten der kölner Handelskammer zusammengestellt sind. Diese Preise reichen zurück bis 1854. Damit die Vergleichbarkeit eine vollständige werde, sind in der nachstehenden Zusammenstellung die Preise des Jahres 1854 als Ausgangspunkt für die Berechnung der Verhältnißziffern genommen. Auch für die Durchschnittspreise ist aus diesem Grunde das Jahr 1853 außer Betracht gelassen, sodaß der erste Durchschnittspreis sich nur auf die Jahre 1854 und 1855 bezieht.

Auf diese Weise ergiebt sich folgende Zusammenstellung:

(siehe Tab. auf S. 183)

Betrachtet man hier zunächst die Engrospreise für sich, so findet man, daß die kölner Preise 1860 ebenso hoch, 1874, 1875 und 1884 bis 1886 niedriger und im übrigen höher, wenn auch nicht sehr bedeutend, sind als die hamburger Börsenpreise. Die Richtung ist in der Hauptsache bei beiden die gleiche. Nur folgende Abweichungen kommen vor. 1857 und 1874 sinkt der kölner Preis, während der hamburger steigt, 1861, 1863 und 1871 ist das umgekehrte der Fall und 1860 bleibt der kölner Preis unverändert, während der hamburger Preis in die Höhe geht. Der Abstand gegen 1854 ist meist etwas niedriger in Köln; auch da, wo er höher ist als in Hamburg, gehen beide Preise nur wenig aus einander.

Die Durchschnittspreise gehen beiderseits stetig herab; anfänglich ist der Abfall in Hamburg ein wenig stärker als in Köln. Später kehrt sich das Verhältniß um.

Ehe an einen Vergleich der Detailpreise mit den Börsenpreisen herangetreten werden kann, muß festgestellt werden, zu welchen Börsenpreisen dieselben die größere Hinneigung zeigen. Dies ergiebt sich am besten, wenn man die Abweichungen beider Börsenpreise zum Ausgangspunkt nimmt. Hierbei zeigt sich, daß sich der Verkaufspreis der Firma Y in Aachen 1857, 1861, 1871 und 1874 den kölner Preisen anschließt. 1863 dagegen geht er mit den hamburger Börsenpreisen herunter und 1860

Preise für Rüböl.

Jahr	Hamburger Börsenpreis für 100 kg Rüböl		Verkaufspreis d. Firma Y in Aachen für 100 l Rüböl		Kölner Börsenpreis für 100 kg eff. Rüböl	
	Mk.	Verhältn. zu 1854	Mk.	Verhältn. zu 1854	Mk.	Verhältn. zu 1854
1853	68,16	—	76,13	—	—	—
1854	83,82	100,00	91,00	100,00	89,40	100,00
1855	106,86	127,49	101,50	111,54	111,60	124,83
Durchschnitt	95,34	100,00	96,25	100,00	100,50	100,00
1856	95,58	114,03	103,25	113,46	106,80	119 46
1857	96,30	114,89	93,63	102,89	102,00	114,09
1858	80,04	95,49	96,25	105,77	93,00	104,03
1859	71,58	85,40	83,13	91,35	79,80	89,26
1860	79,80	95,20	79,63	87,51	79,80	89,26
Durchschnitt	84,66	88,80	91,18	94,73	92,28	91,82
1861	76,44	91,20	82,25	90,38	81,00	90,60
1862	89,88	107,23	85,75	94,23	91,80	102,68
1863	85,14	101,57	84,88	93,27	93,60	104,70
1864	79,38	94,70	83,13	91,35	82,34	92,10
1865	83,28	99,36	91,00	100,00	89,80	100,45
Durchschnitt	82,82	86,87	85,40	88,73	87,71	87,28
1866	84,66	101,00	92,75	101,92	93,23	104,28
1867	72,36	86,33	79,63	87,51	77,02	86,15
1868	66,00	78,74	73,06	80,29	67,05	75,00
1869	69,48	82,89	77,88	85,58	75,52	84,47
1870	89,10	106,30	92,75	101,92	92,32	103,27
Durchschnitt	76,32	80,05	83,21	86,45	81,03	80,63
1871	80,68	96,25	94,06	103,36	92,74	103,74
1872	74,82	89,26	86,50	95,05	78,35	87,64
1873	63,84	76,16	77,00	84,62	70,26	78,59
1874	66,26	79,05	68,50	75,26	61,89	69,23
1875	65,64	78,31	72,00	79,23	61,52	68,81
Durchschnitt	70,25	73,68	79,61	82,71	72,95	72,59
1876	68,58	81,82	81,00	89,01	72,20	80,76
1877	74,50	88,88	81,00	89,01	76,37	85,43
1878	67,74	80,82	80,00	87,91	69,34	77,56
1879	59,46	70,94	65,00	71,43	59,85	66,95
1880	57,40	68,48	63,00	69,23	58,60	65,55
Durchschnitt	65,54	68,74	74,00	76,88	67,27	66,94
1881	58,62	69,94	62,00	68,13	59,60	66,67
1882	58,13	69,35	65,00	71,43	62,92	70,27
1883	71,58	85,40	76,00	83,52	73,72	82,53
1884	64,27	76,68	66,00	72,53	61,10	68,34
1885	54,09	64,53	59,00	64,84	52,22	58,41
Durchschnitt	61,34	64,34	65,60	68,16	61,91	61,60
1886	48,24	57,55	54,00	59,34	46,81	52,36

senkt er sich abweichend von beiden. Er berührt sich mithin mehr mit den Preisen der nahegelegenen kölner Börse, wie es ja auch der Natur der Sache entspricht.

Die Bewegung im einzelnen ist nun folgende. Bis 1856 steigt der Detailpreis, hält also die wachsende Bewegung ein Jahr länger fest als die Börsenpreise, entfernt sich aber von dem Niveau von 1854 erheblich weniger als diese. Der rückläufigen Bewegung der Börsenpreise, die 1856 eingetreten war, schließt sich 1857 auch der Detailpreis an, nimmt aber 1858 Gelegenheit, eine in Hamburg 1857 eingetretene vorübergehende Erhöhung nachzuholen, um so sein relatives Niveau mehr den kölner Preisen zu nähern.

Nach dieser Unterbrechung setzt der Detailpreis die rückläufige Bewegung bis 1860 fort, während dieselbe 1860 beim kölner Preis zum Stillstand kommt und beim hamburger Preis in eine Steigerung umschlägt.

Von 1861 bis 1874 geht der Detailpreis Hand in Hand mit dem kölner Preis und daher in der Hauptsache auch mit dem hamburger Preis; nur 1863 tritt gegenüber den Börsenpreisen in Köln — wie schon oben erwähnt — eine Abweichung ein, da der Detailpreis hier mit dem hamburger Börsenpreis sinkt. Das Maß der Hebungen und Senkungen ist beim Detailpreis im Vergleich zu 1854 nicht genau das gleiche wie bei den Börsenpreisen. Ersterer zeigt 1867 bis 1869 und 1872 bis 1874 eine höhere Verhältnißziffer als der kölner Preis, bleibt aber im übrigen niedriger. Groß sind die Abweichungen der Verhältnißzahlen allerdings nicht, sowohl gegenüber den hamburger als auch den kölner Preisen. 1875 beginnt der Detailpreis eine Steigerung, die von den Engrospreisen erst 1876 aufgenommen und bis 1877 fortgeführt wird. Beim Detailpreis kommt diese Bewegung, die ein Jahr früher begonnen, auch ein Jahr früher zum Abschluß; 1877 bleibt der Verkaufspreis stabil. Das Verhältniß zu 1854 ist in dieser Zeit beim Detailpreis um einige Prozente ungünstiger. 1878 beginnt allenthalben eine Periode des Rückgangs. Dieselbe findet bei den Börsenpreisen 1880 ihren Abschluß und macht einer Steigerung bis 1883 Platz, an die sich ein abermaliger Rückgang anschließt. Der Detailpreis setzt die rückläufige Bewegung bis 1881 fort, geht aber sonst vollkommen parallel mit den Börsenpreisen. Im Vergleich mit den kölner Preisen ist das Verhältniß zu 1854 bei den Detailpreisen seit 1878 stets höher, wenn auch nur unbedeutend, während es im Vergleich zu den hamburger Preisen mehrfach niedriger ist.

Diese Betrachtung zeigt eine so ausgedehnte Uebereinstimmung in der Preisbewegung, daß es nicht Wunder nehmen kann, wenn die Durchschnittspreise in der Richtung der Bewegung vollkommen parallel gehen. Bei allen herrscht ein regelmäßiger Rückgang, der bei den Detailpreisen in der Endperiode einen Abfall von 31,84 Prozent, bei den hamburger Preisen von 35,66 Prozent und bei den kölner Preisen von 38,40 Prozent gegen die Ausgangsperiode zur Folge hat.

Der Rückgang der Engrospreise ist daher bei den Durchschnittspreisen nicht in vollem Umfang, aber immerhin doch in so hohem Maße auch dem Publikum zutheil geworden, daß man mit der Bewegung der

Preise zufrieden sein darf. Der günstige Eindruck dieser Bewegung wird noch verstärkt dadurch, daß weder aus dem Wechsel des Maßsystems noch aus den Zollerhöhungen vom 15. Juli 1879 (von 3 auf 4 Mk. für 100 kg, in Kraft seit 1. Januar 1880) und vom 22. Mai 1885 (von 4 auf 9 Mk. für 100 kg, in Kraft seit 1. Juli 1885) Anlaß zu einer Preiserhöhung genommen worden ist.

Wer die Preise, wie sie auf S. 183 aufgeführt sind, aufmerksam durchsieht, dem wird sich wiederholt bemerkbar machen, wie der Preis auf der kölner und hamburger Börse sich dem Verkaufspreis der Firma Y sehr nähert. Die Börsenpreise beziehen sich auf 100 kg, die Preise der Firma Y auf 100 l. Der Liter Rüböl, wie es bei der Firma verkauft wird, wiegt 0,92 kg. Da mithin 1 l = 92/100 kg ist, so erhält man den Börsenpreis für 100 l, wenn man den in der Tabelle auf S. 183 enthaltenen Preis mit 92/100 multiplizirt. Hierbei ergiebt sich, daß der Verkaufspreis in Aachen mehrfach niedriger war als der Börsenpreis in Köln. Es betrug der

	1855	1857	1863
Kölner Börsenpreis pro 100 l	102,67 Mk.	93,84 Mk.	86,11 Mk.
Verkaufspreis in Aachen pro 100 l	101,50 „	93,63 „	84,88 „

Dies legt es nahe, die Verkaufspreise in Aachen mit den Börsenpreisen noch weiter zu vergleichen. Da sich hierbei der wirkliche Aufschlag der Firma nicht ergiebt, sondern nur das Verhältniß zu den Börsenpreisen näher beleuchtet wird, so mag es hier genügen, wenn dieser Vergleich auf die Durchschnittspreise beschränkt wird.

Der Durchschnittspreis für 100 l Rüböl betrug:

	auf der hamburger Börse	bei der Firma Y in Aachen	Differenz in	
	Mk.	Mk.	Mk.	% des hamburger Preises
1854—55	86,74	96,25	9,51	10,96
1856—60	77,89	91,18	13,29	17,06
1861—65	76,19	85,40	9,21	12,09
1866—70	70,21	83,21	13,00	18,52
1871—75	64,63	79,61	14,98	23,18
1876—80	60,30	74,00	13,70	22,72
1881—85	56,43	65,60	9,17	16,25
1854—85	68,80	80,86	12,06	17,53[1])

Der Abstand der Detailpreise von den hamburger Börsenpreisen ist hiernach ein so geringer, daß unter Hinzurechnung der Unkosten, die für

[1]) Der Durchschnitt 1854—85 ist durch Addition der einzelnen Jahrespreise (S. 183) gewonnen, was zur Vermeidung von Mißverständnissen hier angeführt werden muß.

die aachener Firma beim Bezuge aus Hamburg entstehen müssen, nur noch ein sehr bescheidener Aufschlag übrig bleibt.

Noch geringer ist der Aufschlag, falls man die hamburger Preise um den Zoll erhöht, wobei das Jahr 1860 und das Jahr 1885 noch mit den Zollsätzen der je vorhergegangenen Jahre einzusetzen sind, da sich die Einwirkung der innerhalb des Jahres eingetretenen Zollveränderungen nicht genauer ermitteln läßt. Darnach betrug der Durchschnittspreis für 100 l Rüböl:

	auf der hamburger Börse einschl. Zoll	bei der Firma Y in Aachen	Differenz in	
	Mk.	Mk.	Mk.	% des hamburger Preises
1854—55	95,07	96,25	1,18	1,24
1856—60	85,25	91,18	5,93	6,96
1861—65	78,95	85,40	6,45	8,17
1866—70	72,97	83,21	10,24	14,03
1871—75	67,49	79,61	12,12	17,96
1876—80	63,24	74,00	10,76	17,01
1881—85	60,11	65,60	5,49	9,13
1854—85	72,82	80,86	8,04	11,04[1])

Das Verhältniß zu den kölner Börsenpreisen ist ebenfalls günstig. Der Durchschnittspreis für 100 l Rüböl betrug nämlich:

	auf der kölner Börse	bei der Firma Y in Aachen	Differenz in	
	Mk	Mk.	Mk.	% des kölner Preises
1854—55	92,46	96,25	3,79	4,10
1856—60	84,90	91,18	6,28	7,40
1861—65	80,69	85,40	4,71	5,84
1866—70	74,55	83,21	8,66	11,62
1871—75	67,11	79,61	12,50	18,63
1876—80	61,89	74,00	12,11	19,57
1881—85	56,96	65,60	8,64	15,17
1854—85	72,34	80,86	8,52	11,78[1])

[1]) Der Durchschnitt 1854—85 ist durch Addition der einzelnen Jahrespreise (S. 183) gewonnen, was zur Vermeidung von Mißverständnissen hier angeführt werden muß.

Berücksichtigt man, daß nicht nur der Transport noch erhebliche Kosten verursacht, sondern daß auch vom Augenblick der Ankunft im aachener Lager bis zum Augenblick des Verkaufs noch ansehnliche Unkosten entstehen und außerdem noch ein Risiko zu tragen ist, so wird man gewiß zugeben, daß das Verhältniß der Detailpreise zu den kölner Börsenpreisen in keiner Weise Anlaß zu Klagen geben kann. Diese Thatsache ist mit um so größerer Genugthuung zu konstatiren, als das Rüböl gerade im Haushalt der weniger bemittelten Klassen Verwendung findet.

Das Resultat der vorangegangenen Erörterungen ist mithin sowohl hinsichtlich der Bewegung als auch hinsichtlich der Höhe der Preise durchaus zufriedenstellend.

Abtheilung C.

Nahrungs- und Genußmittel aus dem Thierreich.

Kapitel I. Fleisch, Speck, Schmalz.

Für Fleisch, Speck und Schmalz stehen nur dürftige Angaben zu Gebote, die zuverlässige Schlüsse kaum ermöglichen.

Was die Vertheuerung im Kleinhandel anlangt, so ist die einzige dessfallsige Angabe, die uns bekannt ist, in der „Statistik des Regierungsbezirks Aachen“ von H. A. Reinick, III. Abtheilung (Aachen, Benrath und Vogelgesang, 1867) S. 272 enthalten.

Dort wird angenommen, daß im Durchschnitt von 1849 bis 1858 der Preis

	im Großhandel	im Kleinhandel
für 1 Pfd. Rindfleisch	4 Sgr. 10 Pfg.	5 Sgr. 1¼ Pfg.
„ 1 „ Hammelfleisch	4 „ 9 „	5 „ 1/12 „
„ 1 „ Schweinefleisch	7 „ 5 „	7 „ 9⅔ „

betrug.

Dies ergiebt für 100 kg:

		im Großhandel	im Kleinhandel	Differenz in Mk.	Differenz in % d. Einkaufspreises
Schweinefleisch	Mk.	148,33	161,11	12,78	= 8,62 %
Rindfleisch	„	96,67	102,08	5,41	= 5,60 %
Hammelfleisch	„	95,00	100,14	5,14	= 5,31 %

Hiernach wäre der Aufschlag damals nur sehr mäßig gewesen. Am höchsten war er noch bei Schweinefleisch, ohne indeß eine besondere Bedeutung zu erlangen.

Außerdem sind noch einige Angaben in den Berichten der aachener Handelskammer vorhanden, die für die Preisbewegung von Interesse sind.

Der Preis für 100 kg betrug darnach bei

		Rindfleisch	Kalbfleisch	Schweinefleisch
1841	Mk.	66,00	66,00	90,00
1846	"	80,00	70,00	110,00
1851	"	80,00	80,00	100,00
1856	"	100,00	100,00	170,00
1861	"	110,00	110,00	160,00
1866	"	120,00	—	142,00
1867	"	120,00	120,00	160,00

Eine Vergleich mit Engrospreisen ist leider nicht möglich, da keine derartigen Preise vorhanden sind. Die Hamburger Preise für Fleisch umfassen nur geräuchertes und gesalzenes Fleisch, vornehmlich wohl überseeischen Ursprungs, und dürften deshalb zu einer Vergleichung ungeeignet sein (vgl. Anlage III Ziff. 17 und 18). Um letzteres zu belegen, sind in der nachstehenden Tabelle die Marktpreise nach dem Amtsblatt der königl. Regierung von 1876 bis 1886 (Anlage IV Ziff. 10 bis 14) mit den Hamburger Preisen zusammengestellt.

(siehe Tab. auf S. 189)

Man erkennt hier sofort, daß es sich bei den Hamburger Börsenpreisen um einen anderen Gegenstand handelt als bei den Marktpreisen.

Die Preise in Aachen zeigen eine stark ausgeprägte Neigung, stabil zu bleiben und sich vornehmlich nur dann zu ändern, wenn eine Erhöhung erfolgen soll. Bei Rind-, Kalb- und Hammelfleisch tritt 1877 eine Erhöhung ein; alsdann bleibt der Preis bis 1883 stabil und steigt in den beiden folgenden Jahren. 1886 tritt dagegen eine kleine Abschwächung ein; gegen 1876 ist der Preis jedoch noch immer hoch und erscheint auch beträchtlich höher als in den oben angeführten einzelnen Jahren der Zeit von 1841 bis 1867. Nur Schweinefleisch und Speck zeigen eine größere Beweglichkeit und sind auch im Preise gesunken, so daß sie nahezu das Niveau von 1867 wieder erreicht haben.

Die Preise werden außerhalb Aachens als recht hoch bezeichnet werden. Es dürfte dies zum Theil eine Folge der hier bestehenden Schlachtsteuer sein, die als Gemeindesteuer für die Städte Aachen und Burtscheid auf Grund des Gesetzes vom 25. Mai 1873 eingeführt worden ist. Die jetzt giltigen Steuersätze sind folgende:

I. Bei der Versteuerung für das Stück:

1) Ochsen und Stiere	pro Stück	32 Mk.	70 Pf.
2) Kühe und Fersen	" "	22 "	50 "
3) Schweine	" "	7 "	90 "
4) Kälber	" "	2 "	30 "
5) Hammel, Schafe und Ziegen	" "	2 "	— "

II. Bei der Versteuerung nach Gewicht:

a) von den eingeführten Fleisch- und Fettwaaren pro 1 kg 12 Pf.
b) von den durch Schlachtung gewonnenen Fleisch- und Fettwaaren (nach dem Bruttogewicht) " 1 " 9 "

Um zu ersehen, welche Bedeutung diese Steuer für das Publikum hat, mögen hier nach den Verwaltungsberichten der Stadt Aachen folgende Zahlen mitgetheilt werden: (siehe Tab. auf S. 190)

Preise für Fleisch und Speck.

Jahr	Hamburger Börsenpreise für 100 kg Ochsen- und Schweinefleisch gesalzen und geräuchert		Marktpreis in Aachen (nach dem Amtsblatt) für 100 kg											
			Rindfleisch von der Keule		Rindfleisch vom Bauch		Kalbfleisch		Hammelfleisch		Schweinefleisch		geräucherter Speck	
	Mk.	Verhältniß zu 1876	Mk.	Verhältniß zu 1876	Mk.	Verhältniß zu 1876	Mk.	Verhältniß zu 1876	Mk.	Verhältniß zu 1876	Mk.	Verhältniß zu 1876	Mk.	Verhältniß zu 1876
1876	105,66	100,00	153,64	100,00	132,73	100,00	146,82	100,00	153,64	100,00	187,27	100,00	187,27	100,00
1877	94,30	89,25	160,00	104,14	140,00	105,48	160,00	108,98	160,00	104,14	200,00	106,80	200,00	106,80
1878	81,64	77,27	160,00	104,14	140,00	105,48	160,00	108,98	160,00	104,14	186,67	99,68	186,67	99,68
1879	80,56	76,24	160,00	104,14	140,00	105,48	160,00	108,98	160,00	104,14	161,67	86,33	161,67	86,33
1880	87,95	83,24	160,00	104,14	140,00	105,48	160,00	108,98	160,00	104,14	170,00	90,78	170,00	90,78
Durchschnitt	90,02	100,00	158,73	100,00	138,55	100,00	157,36	100,00	158,73	100,00	181,12	100,00	181,12	100,00
1881	95,70	90,57	160,00	104,14	140,00	105,48	160,00	108,98	160,00	104,14	176,67	94,34	178,33	95,23
1882	103,76	98,20	160,00	104,14	140,00	105,48	160,00	108,98	160,00	104,14	180,00	96,12	180,00	96,12
1883	106,20	100,51	160,00	104,14	140,00	105,48	160,00	108,98	160,00	104,14	180,00	96,12	180,00	96,12
1884	100,81	95,41	162,08	105,49	142,08	107,04	162,08	110,39	162,08	105,49	167,50	89,44	164,17	87,66
1885	100,41	95,03	165,33	107,61	145,00	109,24	165,00	112,38	165,00	107,39	162,08	86,55	160,00	85,44
Durchschnitt	101,38	112,62	161,48	101,73	141,42	102,07	161,42	102,58	161,42	101,69	173,25	95,65	172,50	95,24
1886	96,73	91,55	164,58	107,12	137,92	103,91	156,67	106,71	164,17	106,85	162,08	86,55	160,00	85,44

Entwickelung der Schlachtsteuer in Aachen.

	1885—86	1884—85	1883—84	1882—83	1881—82	1880—81	1879—80	1878—79
a) Nach dem Stück versteuert[1])								
Ochsen u. Stiere (zu 362,50 kg) Stück	3 415	3 266	3 111	3 053	2 809	2 508	2 462	2 424
Gewicht kg	1 237 937,50	1 183 925,00	1 127 737,50	1 106 712,05	1 018 200,00	877 800,00	861 700,00	848 400,00
Kühe u. Fersen (zu 250 kg) Stück	1 271	1 461	1 695	1 979	2 449	2 434	2 148	2 304
Gewicht kg	317 750,00	365 250,00	423 750,00	494 750,00	606 975,00	547 650,00	483 300,00	518 400,00
Kälber (zu 25 kg) Stück	14 907	14 399	16 250	17 205	18 740	16 720	14 504	12 808
Gewicht kg	372 675,00	359 975,00	406 250,00	430 125,00	463 500,00	418 000,00	362 600,00	320 200,00
Schweine (zu 87,50 kg) Stück	23 593	23 213	21 243	18 631	15 933	15 692	16 530	16 491
Gewicht kg	2 064 387,50	2 031 137,50	1 858 781,25	1 621 462,05	1 394 050,00	1 176 900,00	1 226 250,00	1 236 825,00
Hammel- u. Schafvieh (zu 21,90 kg)								
Stück	7 574	7 190	6 894	7 424	8 010	8 265	7 717	8 143
Gewicht kg	165 870,60	157 461,00	150 800,00	162 400,00	175 218,75	180 796,88	168 809,38	178 128,13
Gesammtgewicht kg	4 158 620,60	4 097 748,50	3 967 318,75	3 815 450,00	3 657 943,75	3 201 146 88	3 102 659,38	3 101 953,13
b) Nach dem Gewicht versteuert[1])								
Ochsen u. Stiere Stück	1 106	833	865	528	725	995	612	612
Gewicht kg	123 826,30	95 218,40	90 037,05	62 240,63	76 346,88	90 871,87	64 700,00	68 478,12
Kühe u. Fersen Stück	941	883	1 363	2 507	1 908	1 985	994	612
Gewicht kg	108 915,75	89 844,90	123 296,88	115 631,25	182 840,63	196 228,13	106 371,87	63 584,38
Kälber Stück	—	—	—	—	190	—	—	—
Gewicht kg	—	—	—	—	16 440,63	—	—	—
Schweine Stück	81	77	77	83	56	43	80	77
Gewicht kg	2 171,00	2 564,60	2 568,75	2 166,25	1 378,13	1 228,13	2 221,88	2 696,88
Hammel- u. Schafvieh Stück	79	62	67	110	95	56	127	117
Gewicht kg	642,90	591,50	648,75	999,63	774,13	472,75	1 241,38	1 303,87
Gesammtgewicht kg	235 555,95	188 219,40	216 551,88	181 037,75	277 836,05	288 800,88	174 535,13	136 063,25
c) Fleisch- u. Fettwaaren[1]) kg	407 935,70	298 542,90	291 495,13	280 095,25	294 684,13	309 267,25	330 398,13	390 142,63
Totalsumme d. versteuert. Meng.[1]) kg	4 802 112,25	4 584 510,80	4 475 365,75	4 276 583,00	4 230 114,38	3 799 215,01	3 607 592,64	3 628 159,01
Bruttoertrag im ganzen Mk.	446 427,62	422 053,63	411 491,67	393 067,88	389 610,93	346 870,61	334,829,13	338 622,66
Bruttoertrag für Aachen Mk.	396 547,48	375 159,00	365 771,00	349 362,00	345 711,00	?	?	?
Nettoertrag für Aachen in Mk.	322 507,19	304 556,49	296 375,14	283 623,04	280 589,46	269 644,23	242 062,86	243 718,62
Nettoertrag für Aachen pro Kopf der Bevölkerung[2]) Mk.	3,41	3,41	3,37	3,27	3,27	2,95	2,91	2,99

[1]) Aachen und Burtscheid. [2]) Ohne Militär.

Mithin wurde jedes Kilogramm des versteuerten Quantums durchschnittlich vertheuert um etwa

1878/79	9,4 Pf.	1882/83	9,2 Pf.
1879/80	9,3 „	1883/84	9,2 „
1880/81	9,2 „	1884/85	9,2 „
1881/82	9,2 „	1885/86	9,3 „

Rechnet man nach früheren Erörterungen auf den Haushalt durchschnittlich 4,6 Köpfe, so stellt sich für jede Haushaltung der durchschnittliche Nettosteuerbetrag auf

1878/79	13,75 Mk.	1882/83	15,04 Mk.
1879/80	13,39 „	1883/84	15,50 „
1880/81	13,57 „	1884/85	15,69 „
1881/82	15,04 „	1885/86	15,69 „

In den oben erwähnten Notizen über die Vertheuerung für 1 kg ist nicht berücksichtigt, daß zum menschlichen Genuß doch immer nur ein Theil des Gesammtgewichtes des Viehes gelangt.

Nach einer von dem bekannten Agrikulturchemiker Emil Wolff entworfenen Tabelle stellt sich der Antheil an

bei		Fleisch ohne Fett und Knochen %	Knochen %	Fett im Fleisch %	Fett an den Nieren %	Fett am Netz und Darm %	Gesammt-Schlacht-gewicht %
Ochsen,	mittel genährt	36,0	7,4	2,0	2,0	2,3	49,7
„	halbfett . . .	38,0	7,3	7,9	2,5	2,9	58,6
„	fett	35,0	7,1	14,7	3,5	4,5	64,8
Kälbern,	fett	43,0	9,3	5,5	2,2	2,4	62,4
Schafen,	mager . . .	32,2	7,1	2,0	1,0	3,0	46,3
„	mittel genährt	33,5	6,6	3,3	1,9	4,1	49,4
„	halbfett . . .	33,1	5,9	8,0	2,4	4,9	54,3
„	fett	29,0	5,5	14,7	3,6	6,8	59,6
Schweinen,	mittel genährt	46,4	8,0	16,5	1,9	1,7	74,5
„	fett	40,0	5,8	32,4	3,9	2,5	84,6

Da die Versteuerung nach dem Stück, wie aus der Tabelle über die Entwickelung der Schlachtsteuer hervorgeht, bei weitem überwiegt, und da bei dieser Versteuerungsart der Metzger das größte Interesse daran hat, sehr schweres Vieh einzuführen, so dürfte es nicht unangemessen sein, wenn wir von den vorstehend genannten Prozentsätzen nur die für fettes Vieh herausgreifen. Dies empfiehlt sich auch schon deshalb, damit der Vorwurf, als seien die Verhältnisse hier zu ungünstig dargestellt, von vornherein entkräftet wird.

Es sei deshalb das Schlachtgewicht hier angesetzt mit 64,8 Prozent

für Ochsen und Kühe, mit 62,4 Prozent für Kälber, mit 59,6 Prozent für Schafvieh und mit 84,6 Prozent für Schweine.

Nach diesen Sätzen ist das Gesammtgewicht der nach dem Stück versteuerten Thiere auf Schlachtgewicht umzurechnen. Hierzu sind die nach dem Gewicht versteuerten Mengen und die Fleisch- und Fettwaaren hinzuzurechnen.

Der hiernach für das Kilogramm sich ergebende Steuerbetrag stellt dann die genauere Vertheuerung dar.

Das auf diese Weise gewonnene Bild ist folgendes:

(siehe Tab. auf S. 193)

Jedes Kilogramm Fleisch ist hiernach lediglich durch die Steuer schon um 12 bis 12½ Pf. vertheuert, ohne alles Zuthun der Metzger; zwar ist das Fleisch hier durchgängig gut, aber ein Steuerbetrag von 12 bis 12½ Pf. für jedes Kilogramm ist doch eine so empfindliche Belastung, daß die Vertheuerung durch die Schlachtsteuer nicht über der Güte der Waare an Bedeutung verlieren kann. —

Noch dürftiger als für Fleisch sind die Zahlenangaben für **Schmalz**, welches freilich im Vergleich zu anderen Gegenden hier keine sehr große Rolle in der Volksernährung spielt. In Anlage IV sind unter Ziff. 28 die Schmalzpreise nach dem Amtsblatt der königl. Regierung zu Aachen für 1882 bis 1886 enthalten. Setzen wir neben diese Ladenpreise die Hamburger Börsenpreise, so stellt sich Folgendes heraus:

Jahr	Hamburger Börsenpreis für 100 kg Schmalz		Aachener Ladenpreis (nach dem Amtsblatt) für 100 kg Schweineschmalz	
	Mk.	Verhältniß zu 1882	Mk.	Verhältniß zu 1882
1882	116,72	100,00	180,00	100,00
1883	98,97	84,79	180,00	100,00
1884	80,25	68,75	165,83	92,13
1885	67,95	58,22	160,00	88,89
1886	64,39	55,17	160,00	88,89

Aus diesen Zahlen ergiebt sich beiderseits ein Rückgang des Preises, von dem indeß die in Hamburg gehandelte, vornehmlich ausländische Waare bei weitem stärker betroffen ist, als das in Aachen im Kleinhandel umgesetzte Produkt.

Kapitel II. Butter.

Für Butter liegen in Anlage IV Ziff. 15 die Marktpreise in Aachen nach dem Amtsblatt der königl. Regierung vor, die in Anbetracht der hiesigen Marktverhältnisse als Detailpreise anzusehen sind. Außerdem

Tabelle zu Seite 192.

	Einheit	1878/79	1879/80	1880/81	1881/82	1882/83	1883/84	1884/85	1885/86
Schlachtgewicht der nach dem Stück versteuerten Ochsen und Kühe . . .	kg	885 686,40	891 560,00	823 691,60	1 053 113,40	1 037 747,31	1 005 363,90	1 003 865,40	1 008 085,50
Kälber	kg	199 804,80	226 862,40	260 832,00	289 224,00	268 398,00	253 500,00	224 624,40	232 549,20
Schweine	kg	1 046 353,95	1 037 407,50	995 657,40	1 179 366,30	1 371 756,89	1 572 528,94	1 718 342,33	1 746 471,83
Hammel und Schafvieh	kg	106 164,37	100 510,39	107 754,94	106 430,38	96 790,40	89 876,80	93 846,76	98 858,88
Gesammtschlachtgewicht .	kg	2 238 009,52	2 256 340,29	2 187 935,94	2 628 134,08	2 774 692,60	2 921 269,64	3 040 678,89	3 085 965,41
Gesammtgewicht des nach dem Gewicht versteuerten Viehes	kg	136 063,25	174 535,13	288 800,88	277 836,05	181 037,75	216 551,88	188 219,40	235 555,95
Fleisch- und Fettwaaren .	kg	390 142,63	330 398,13	309 267,25	294 684,13	280 095,25	291 495,13	298 542,90	407 935,70
Totalgewicht	kg	2 764 215,40	2 761 273,55	2 786 004,07	3 200 654,26	3 235 825,60	3 429 316,65	3 527 441,19	3 729 457,06
Brutto-Steuerertrag im ganzen	Mk.	338 622,66	334 829,13	346 870,61	389 610,93	393 067,88	411 491,67	422 053,63	446 427,62
Brutto-Steuerertrag pro 1 kg . . abgerundet	Pfg.	12,2	12,1	12,5	12,2	12,1	12,0	12,0	12,0

finden sich in den Berichten der aachener Handelskammer einige zerstreute Notizen. Als Engrospreise sind die hamburger Preise heranzuziehen, obgleich die Butter, die hier zum Konsum gelangt, in der Hauptsache von den nahegelegenen Produktionsstätten, insbesondere aus Holland bezogen wird. In der nachstehenden Tabelle sind die Preise, soweit sie neben einander hergehen, zusammengestellt. Von älteren Angaben sei der Vollständigkeit halber erwähnt, daß in Aachen das Kilogramm Butter 1841 zu 1 Mk. 20 Pf. und 1846 zu 1 Mk. 60 Pf. käuflich war.

Jahr	Hamburger Börsenpreis für 100 kg Butter		Marktpreis in Aachen (nach dem Amtsblatt) für 100 kg Eßbutter	
	Mk.	Verhältniß zu 1856	Mk.	Verhältniß zu 1856
1856	172,38	100,00	200,00[1]	100,00
1861	175,38	101,74	210,00[1]	105,00
1866	194,10	112,60	234,00[1]	117,00
1867	188,10	109,12	220,00[1]	110,00
1876	253,94	147,31	280,91	140,46
1877	236,00	136,91	274,17	137,09
1878	218,00	126,46	240,83	120,42
1879	188,88	109,57	235,42	117,71
1880	221,34	128,40	252,50	126,25
Durchschnitt	223,63	100,00	256,77	100,00
1881	225,72	130,94	253,33	126,67
1882	217,87	126,39	259,17	129,59
1883	213,39	123,79	267,50	133,75
1884	214,89	124,66	263,33	131,67
1885	195,36	113,33	255,83	127,92
Durchschnitt	213,45	95,45	259,83	110,19
1886	186,04	107,92	242,50	121,25

Der aachener Preis ist hiernach nicht allzuweit von dem hamburger Börsenpreis hinsichtlich der absoluten Preishöhe entfernt. Die Differenz beträgt im Durchschnitt von 1876 bis 1880 etwa 18 Prozent und im Durchschnitt von 1881 bis 1885 etwa 22 Prozent des hamburger Preises, wenn man den Zoll von 8 Mk. bis 31. Dezember 1879 und von 20 Mk. seit 1. Januar 1880 nicht zu den Börsenpreisen hinzurechnet. Unter Hinzurechnung des Zolles stellt sich die Differenz auf 9,8 bezw. 11,3 Prozent. Was die Bewegung anlangt, so steht der Preis 1861 beiderseits höher als 1856 und erscheint im Jahre 1866 höher als 1861, während 1867 in beiden Reihen ein Rückschlag eintritt. Der Abstand gegen 1856 ist dabei zwar nicht genau derselbe, aber doch bei den aachener Preisen nicht sehr verschieden von dem bei den hamburger Börsenpreisen.

[1]) Nach Berichten der aachener Handelskammer.

Seit 1876 geht Hebung und Senkung bis 1881 bei beiden Preisreihen Hand in Hand; bezüglich des Abstandes von 1856 gilt das eben Gesagte. Seit 1882 bis 1886 befinden sich die hamburger Preise in einer rückläufigen Bewegung, die 1884 unterbrochen wird. Der aachener Preis setzt die seit 1880 bei beiden Preisreihen herrschende Steigerung noch bis 1883 fort und entfernt sich 1883 ein wenig weiter von dem Preis von 1856, als in dem Höhepunkt der steigenden Bewegung bei den hamburger Preisen (1881) ersichtlich gewesen. Nach 1883 nimmt auch der Kleinhandelspreis die rückgängige Richtung an.

Soweit die wenigen Zahlen einen Einblick gestatten, ist der Kleinhandel den billigen Anforderungen des Publikums hinsichtlich der Preisbewegung gerecht geworden. Daß er 1882 und 1883 noch nicht den veränderten Engrospreisen sich anschließt, ist eine Erscheinung, die auch anderwärts beobachtet ist: der Detailpreis hinkt öfter ein oder zwei Jahre nach. Damit hängt es auch zusammen, daß der Rückgang 1886 den Detailpreis noch nicht so sehr dem Niveau von 1856 genähert hat, wie es bei den Börsenpreisen schon 1885 der Fall war.

Kapitel III. Kondensirte Milch.

Ueber dieses in neuerer Zeit zu ansehnlicher Bedeutung gelangte Produkt liefert nur Anlage I Ziff. 20 Material und zwar die Ein- und Verkaufspreise der Firma X in Aachen von 1878 bis 1886, die durch ihre Zuverlässigkeit für die Knappheit des Materials entschädigen. Die Zahlen sind folgende:

Jahr	Einkaufspreis für 100 Büchsen kondens. Milch		Verkaufspreis für 100 Büchsen kondens. Milch		Differenz zwischen Ein- und Verkaufspreis	
	Mk.	Verhältn. zu 1878	Mk.	Verhältn. zu 1878	Mk.	% des Einkaufspreises
1878	65,46	100,00	80,00	100,00	14,54	22,21
1879	65,20	99,60	80,00	100,00	14,80	22,70
1880	65,20	99,60	70,00	87,50	4,80	7,36
1881	65,20	99,60	70,00	87,50	4,80	7,36
1882	65,20	99,60	70,00	87,50	4,80	7,36
1883	65,20	99,60	70,00	87,50	4,80	7,36
1884	65,20	99,60	70,00	87,50	4,80	7,36
1885	56,80	86,75	65,00	81,25	8,20	14,44
1886	55,00	84,02	65,00	81,25	10,00	18,18
Durchschnitt	63,16	—	71,11	—	7,95	12,59

Der Aufschlag, der nach dieser Tabelle vom Publikum zu zahlen war, muß ein mäßiger genannt werden, wenigstens in der Mehrzahl der Jahre.

Die wenigen höheren Sätze 1885, 1886, 1878 und 1879 halten sich im Vergleich zu manchen anderen Artikeln noch in bescheidenen Grenzen. Die Aufschlagsprozente (7,36 Prozent) in den übrigen Jahren dagegen sind sehr gering, selbst wenn man dem Umstande, daß die Aufbewahrung des in Büchsen gut und sicher verschlossenen Artikels kein besonderes Risiko bedingt, eine erhöhte Bedeutung zuerkennen wollte.

Im Durchschnitt der angegebenen Zeit ist der Aufschlag 12,59 Prozent.

Auch in der Bewegung der Preise ist nichts, was zur Unzufriedenheit Anlaß geben könnte. Der Einkaufspreis legt 1879 sein Niveau um 26 Pf. für 100 Büchsen tiefer und bleibt dann bis 1884 unverändert, um 1885 und 1886 von neuem zu sinken. Der Verkaufspreis wird 1879 von der geringfügigen Ermäßigung der Einkaufspreise noch nicht berührt; erst 1880 verlegt er trotz der inzwischen eingetretenen Zollerhöhung sein Niveau nach unten und zwar viel stärker als der Einkaufspreis. Die Senkung des letzteren von 1884 zu 1885 macht der Verkaufspreis mit, während die unbedeutende Ermäßigung des Einkaufspreises 1886 im Kleinverkauf noch nicht in die Erscheinung tritt. Seit 1880 steht der Verkaufspreis stets tiefer unter dem Niveau von 1878 als der Einkaufspreis; von 1880 bis 1884 ist der Unterschied ein sehr beträchtlicher.

Bei kondensirter Milch hat also das Publikum nach keiner Richtung hin Ursache, sich über das Verfahren des Kleinhandels zu beklagen, soweit es sich um die in Rede stehende Firma handelt.

Kapitel IV. Käse.

Ueber Käse findet sich nur in Anlage II u. III Material. Anlage II bietet in Ziff. 26 die Preise für schweizer und holländer Käse bei der Firma Y in Aachen seit 1853 bis 1886; Anlage III enthält in Ziff. 24 die hamburger Börsenpreise seit 1853, die leider keine Sonderung der einzelnen Käsearten ermöglichen. Die Zahlen neben einander gestellt, ergeben folgendes Bild:

(siehe Tab. auf S. 197)

Daß in dieser Tabelle die beiden Detailpreisreihen von einander erhebliche Abweichungen zeigen, läßt sich sofort erkennen. 1854, 1856, 1860 bis 1864, 1866 bis 1868, 1873 bis 1875, 1877 bis 1880, 1882 bis 1886 gehen beide in verschiedener Richtung vor, wobei sich der Preis für holländer Käse zumeist mehr über das Niveau von 1853 erhebt, als der für schweizer Käse. Der Zug nach oben ist überhaupt bei jenem stärker als bei diesem, was sich besonders deutlich in den Durchschnittspreisen zeigt. Bei holländer Käse steigen die Durchschnittspreise ununterbrochen bis 1876/80, um erst in der letzten Periode zu sinken; dagegen tritt bei schweizer Käse bereits 1861/65 ein Rückgang ein, der erst 1871/75 in eine Steigerung umsetzt. Von nun an ist die Bewegung gleichartig. Der Abstand von 1853—55 ist hierbei fortwährend beim holländer Käse größer als beim schweizer Käse.

Preise für Käse.

Jahr	Hamb. Börsenpreis für 100 kg Käse		Verkaufspreis der Firma Y in Aachen für 100 kg holl. Käse		schweizer Käse	
	Mk.	Verhältn. zu 1853	Mk.	Verhältn. zu 1853	Mk.	Verhältn. zu 1853
1853	91,92	100,00	100,58	100,00	149,80	100,00
1854	101,58	110,51	96,30	95,74	171,20	114,29
1855	107,40	116,84	100,58	100,00	181,90	121,43
Durchschnitt	100,30	100,00	99,15	100,00	167,60	100,00
1856	104,52	113,71	117,70	117,03	171,20	114,29
1857	108,66	118,21	119,84	119,15	179,76	120,00
1858	104,46	113,64	130,00	129,25	180,00	120,16
1859	103,50	112,60	120,00	119,31	180,00	120,16
1860	107,76	117,23	110,00	109,37	200,00	133,51
Durchschnitt	105,78	105,46	119,51	120,54	182,19	108,71
1861	98,82	107,51	120,00	119,31	190,00	126,84
1862	98,10	106,72	126,00	125,27	170,00	113,48
1863	108,30	117,82	116,00	115,33	174,00	116,15
1864	103,02	112,08	130,00	129,25	174,00	116,15
1865	105,48	114,75	130,00	129,25	174,00	116,15
Durchschnitt	102,74	102,43	124,40	125,47	176,40	105,25
1866	111,18	120,95	124,00	123,29	174,00	116,15
1867	114,96	125,07	127,00	126,27	170,00	113,48
1868	109,02	118,60	127,00	126,27	170,00	113,48
1869	115,68	125,85	130,00	129,25	174,00	116,15
1870	110,16	119,84	144,00	143,17	180,00	116,15
Durchschnitt	112,20	111,86	130,40	131,52	173,60	103,58
1871	114,20	124,24	148,00	147,15	190,00	126,84
1872	128,40	139,69	156,00	155,10	200,00	133,51
1873	128,32	139,60	160,00	159,08	200,00	133,51
1874	126,84	137,77	160,00	159,08	213,00	142,19
1875	127,56	138 77	160,00	159,08	200,00	133,51
Durchschnitt	125,06	124,68	156,80	158,14	200,60	119,68
1876	128,28	139,56	180,00	178,96	230,00	153,54
1877	139,04	151,26	180,00	178,96	262,00	174,90
1878	123,16	133,99	196,00	194,87	260,00	173,57
1879	115,96	126,15	160,00	159,08	200,00	133,51
1880	120,25	130,82	160,00	159,08	220,00	146.86
Durchschnitt	125,34	124,97	175,20	176,70	234,40	139,86
1881	122,42	133,18	180,00	178,96	230,00	153,54
1882	114,18	124,22	170,00	169,02	230,00	153,54
1883	117,74	128,09	160,00	159,08	220,00	146,86
1884	114,92	125,02	166,00	165,04	220,00	146,86
1885	103,77	112,89	160,00	159,08	220,00	146,86
Durchschnitt	114,61	114,27	167,20	168,63	224,00	133,65
1886	102,08	111,05	160,00	159,08	200,00	133,51

Auch das Verhalten zu den Zoll- und Gewichtsveränderungen ist nicht ganz gleichartig. Die Einführung des Zollgewichts führt zwar bei beiden Sorten zu einer Preiserhöhung, trotzdem der Engrospreis sinkt. Aber während bei schweizer Käse nur eine Abrundung nach oben eintritt, zeigt der holländer Käse eine einschneidende Erhöhung.

Die seit 1. Oktober 1870 in Kraft getretene Zollermäßigung (von 22 auf 10 Mk. für 100 kg) läßt beide Preise unberührt, da dieselben mit dem Engrospreis in die Höhe gehen. Die Zollerhöhung in dem Zolltarif von 1879 geht an dem Preis für holländer Käse ohne Einfluß vorüber während der Preis für schweizer Käse um den doppelten Betrag der Zollerhöhung anwächst.

Bei derartigen Abweichungen kann es nicht Wunder nehmen, wenn auch das Verhältniß zu den hamburger Börsenpreisen ein ungleiches ist. Der Verkaufspreis für holländer Käse zeigt eine stärker ausgeprägte Neigung zur Erhöhung, als der Börsenpreis. Er bleibt von 1855 bis 1858 in steigender Richtung, während der Börsenpreis 1856 fällt, 1857 anzieht, 1858 und 1859 abermals sinkt und nun im Gegensatz zu den Verkaufspreisen für holländer Käse steigt. Bis 1864 bewegen sich dnnn beide Preise in entgegengesetzter Richtung. 1865 beginnt beim Börsenpreis eine steigende Tendenz, die bis 1872 anhält, aber durch wiederholte Rückschläge (1868 und 1870) unterbrochen wird. Der Verkaufspreis für holländer Käse bleibt 1865 noch stabil, sinkt 1866 und tritt erst 1867 in die steigende Bewegung ein, die mit einer Stockung im Jahre 1868 bis 1873 fortgeführt wird. Von dem Sinken und Steigen des Börsenpreises bis 1875 nimmt der stabile Detailpreis keine Notiz, benutzt aber die 1874 begonnene und bis 1877 fortgeführte steigende Tendenz der Börsenpreise 1876 und 1878 zu starken Erhöhungen. Während der Engrospreis nunmehr von 1878 bis 1879 sinkt, bis 1881 anzieht, 1882 von neuem abfällt und 1883 abermals sich erhöht, um dann bis 1886 zu sinken, geht der Detailpreis für holländer Käse 1879 herunter, bleibt 1880 noch stabil, hebt sich aber 1881, um alsdann bis 1883 zu sinken und das Niveau des letzteren Jahres nach einer vorübergehenden Steigerung (1884) festzuhalten.

Geht hieraus hervor, daß der Preis für holländer Käse mit dem Börsenpreis zwar manche Berührung zeigt, aber auch vielfach von demselben abweicht, so ist es selbstverständlich, daß auch bei den Durchschnittspreisen eine ähnliche Erscheinung zu Tage tritt. Der Verkaufspreis für holländer Käse macht die Steigerung 1856/60 mit, geht aber nicht wie der Börsenpreis in der nächsten Periode herunter, sondern setzt die steigende Bewegung bis 1876/80 fort, in den drei letzten Perioden begleitet von dem Börsenpreis. 1881/85 tritt beiderseits eine Abschwächung ein.

Der Abstand gegen 1853 ist in den einzelnen Jahren mit Ausnahme von 1854, 1855, 1860 und 1863 beim Detailpreis für holländer Käse stets und zwar vielfach sehr beträchtlich höher als beim Börsenpreis. Beim Durchschnittspreis steht der Detailpreis ausnahmslos höher als der Börsenpreis gegenüber 1853/55.

Faßt man dagegen den Detailpreis für *schweizer* Käse ins Auge, so geht derselbe bis 1857 parallel mit dem Börsenpreis, während er 1858

trotz des Sinkens des letzteren sich ein wenig erhöht. Von der geringen Ermäßigung des Börsenpreises im Jahre 1859 nimmt er noch keine Notiz, geht aber dann bis 1863 wiederum parallel mit demselben. Bis 1866 bleibt der Detailpreis nun stabil, sinkt 1867 und bleibt 1868 von neuem unverändert, um sich erst 1869 wieder den Börsenpreisen anzuschließen und mit diesen bis 1872 zu steigen, jedoch mit der Maßgabe, daß er den Rückschlag des Börsenpreises 1870 nicht mitmacht. Von dessen unbedeutender Ermäßigung 1873 wird der Detailpreis für schweizer Käse nicht berührt und zeigt 1874 und 1875 sogar eine entgegengesetzte Bewegung. Von 1876 an bis 1881 dagegen gehen beide Preise wiederum parallel. Die Ermäßigung des Engrospreises 1882 tritt erst 1883 beim Detailpreis zu Tage, der nunmehr unverändert bleibt und an der Bewegung der Börsenpreise keinen Antheil nimmt. Im Vergleich zu 1853 ist mit Ausnahme der Jahre 1866 bis 1869, 1872, 1873 und 1875 der Detailpreis stets höher als der Börsenpreis, freilich nicht in gleichem Umfange wie der Preis für holländer Käse.

Der Durchschnittspreis ist ebenfalls gegenüber 1853/55 höher mit Ausnahme der Perioden 1866/70 und 1871/75. Die Bewegung der Durchschnittspreise ist parallel mit Ausnahme von 1866/70; hier geht der Detailpreis herab, während der Engrospreis steigt.

Man kann sonach nicht vollkommen befriedigt sein von der Preisbewegung, darf aber nicht vergessen, daß der hamburger Preis, der verschiedene Sorten umfaßt, nicht genau Hand in Hand gehen kann mit den Detailpreisen einzelner Sorten, selbst wenn man die Bezugsquellen der Firma unberücksichtigt läßt. Zu einem sicheren Schluß sind wir hier also nicht gelangt, was die Preisbewegung betrifft, während für die Vertheuerung der Waaren durch den Kleinhandel das vorhandene Material überhaupt unfruchtbar ist.

Kapitel V. Honig.

In Anlage I finden sich in Ziff. 16 die Ein- und Verkaufspreise der Firma X in Aachen seit 1878 für eifeler Honig, für dessen Verbreitung sich die Sektion Bienenzucht des landwirthschaftlichen Vereins für Rheinpreußen in der anerkennenswerthesten Weise im Interesse der Eifelgegenden bemüht. Weitere Honigpreise finden sich noch in Anlage III Ziffer 22 nach den hamburger Börsennotirungen.

Da der Vergleich sich nur auf die Jahre 1878 bis 1886 erstrecken kann, so werden die hamburger Preise in die folgende Tabelle nur für die Zeit von 1878 an eingestellt. Hierdurch ergiebt sich folgendes Bild:

(siehe Tab. auf S. 200)

Die Differenz zwischen Ein- und Verkaufspreis ist hiernach bei der Firma eine recht bedeutende; am niedrigsten ist sie 1885 mit 27,68 Prozent, am höchsten 1879 mit nicht weniger als 68,07 Prozent des Einkaufspreises. Ihr Durchschnitt ist 45,18 Prozent, also ganz erheblich höher als bei vielen anderen Artikeln.

Preise für Honig.

Jahr	Hamb. Börsenpreis für 100 kg Honig		Einkaufspreis der Firma X in Aachen für 100 kg eifeler Honig		Verkaufspreis der Firma X in Aachen für 100 kg eifeler Honig		Differenz zwischen Ein- u. Verkaufspreis bei der Firma X in Aachen	
	Mk.	Verhältn. zu 1878	Mk.	Verhältn. zu 1878	Mk.	Verhältn. zu 1878	Mk.	% des Einkaufspreises
1878	68,36	100,00	82,95	100,00	120,00	100,00	37,05	44,67
1879	57,34	83,88	71,40	86,03	120,00	100,00	48,60	68,07
1880	64,34	94,12	78,21	94,29	120,00	100,00	41,79	53,43
1881	59,04	86,37	78,30	94,39	120,00	100,00	41,70	53,26
1882	60,03	87,81	78,30	94,39	120,00	100,00	41,70	53,26
1883	60,06	87,86	84,63	102,03	120,00	100,00	35,37	41,79
1884	56,36	82,45	102,00	122,97	140,00	116,67	38,00	37,25
1885	57,53	84,16	87,72	105,75	112,00	93,33	24,28	27,68
1886	44,80	65,54	83,15	100,24	112,00	93,33	28,85	34,70
Durchschn.	58,65	—	82,96	—	120,44	—	37,48	45,18

Daß der langsame Umsatz hieran viel Schuld trägt, darf man wohl annehmen; eine Rechtfertigung des hohen Aufschlages liegt darin jedoch noch nicht.

Was die Bewegung der Preise anlangt, so gehen die Börsenpreise in Hamburg, dem wichtigsten Handelsplatz für Honig, bis 1880 parallel mit den Einkaufspreisen der Firma X. Von 1881 an ist die Bewegung eine ganz verschiedene.

Die Verkaufspreise der Firma X schließen sich an keine der beiden Engrospreisreihen an. Sie bleiben bis 1883 unverändert und dadurch im Vergleich zu 1878 ungünstiger als die Engrospreise, mit Ausnahme des Jahres 1883, in welchem die Einkaufspreise sich über das Niveau von 1878 erheben. 1884 gehen die Verkaufspreise mit den Einkaufspreisen der Firma X in die Höhe, jedoch nicht in gleichem Umfange, und sinken 1885 mit denselben; das Niveau wird im Vergleich zu 1878 hierdurch bei den Verkaufspreisen tiefer als bei den Einkaufspreisen. 1886 bleibt der Verkaufspreis stabil, während der Einkaufspreis weiter sinkt und sich dadurch dem Niveau von 1878 nähert. Seit 1883 kann man sonach mit der Preisbewegung zufrieden sein, während die vorherige Unbeweglichkeit des Preises nicht zum Vortheil der Konsumenten war.

II. Gruppe.

Gegenstände zum Waschen, Reinigen, Putzen, Färben u. dergl.

Kapitel I. Seife.

Ueber Seife findet sich in den Anlagen folgendes Material: Anlage I bietet in Ziff. 32 die Ein- und Verkaufspreise der Firma X in Aachen für „schwarze Oelseife in Stangen" seit 1878. Außerdem enthält Anlage III Ziff. 49 die hamburger Börsenpreise für Seife schlechthin. Faßt man diese Materialien, soweit sie parallel gehen, zusammen, so erhält man folgende Uebersicht:

Jahr	Hamburger Börsenpreis für 100 kg Seife		Einkaufspreis der Firma X für 100 kg schwarze Oelseife in Stangen		Verkaufspreis der Firma X für 100 kg schwarze Oelseife in Stangen		Differenz zwischen Ein- u. Verkaufspreis der Firma X	
	Mk.	Verhältn. zu 1878	Mk.	Verhältn. zu 1878	Mk.	Verhältn. zu 1878	Mk.	% des Einkaufspreises
1878	62,38	100,00	35,70	100,00	45,00	100,00	9,30	26,05
1879	58,20	93,30	33,00	92,44	43,00	95,56	10,00	30,30
1880	51,39	82,38	31,93	89,44	40,00	88,89	8,07	25,27
1881	55,29	88,63	29,33	82,16	38,00	84,44	8,67	29,56
1882	57,21	91,71	28,56	80,00	35,00	77,78	6,44	22,55
1883	55,38	88,78	28,56	80,00	36,00	79,56	7,44	26,05
1884	53,36	85,54	26,50	74,23	33,00	73,33	6,50	24,53
1885	53,89	86,39	27,00	75,63	32,00	71,11	5,00	18,52
1886	46,36	74,32	25,75	72,13	32,00	71,11	6,25	24,27
Durchschn.	54,83	—	29,59	—	37,11	—	7,52	25,41

Der hamburger Börsenpreis, der übrigens stets höher ist als der Verkaufspreis der Firma X für schwarze Oelseife, geht nur theilweise in

gleicher Richtung wie der Einkaufspreis der Firma X vorwärts, bietet also für unsere Betrachtung wenig Anhaltspunkte.

Beschränken wir uns auf die Preise der Firma X, so sehen wir bis 1882 Ein- und Verkaufspreis sich in gleicher Richtung bewegen. Das Maß der Senkung gegen 1878 ist 1879 und 1881 beim Verkaufspreis einige Prozente geringer und 1880 und 1882 einige Prozente stärker als beim Einkaufspreis. Diesem letzteren Umstande mag es zuzuschreiben sein, daß 1883 der Kleinhandelspreis sich, freilich nur wenig, hebt, während der Einkaufspreis unverändert bleibt. Der Kleinhandelspreis benutzte hier die Gelegenheit, sein Niveau annähernd auf das gleiche Verhältniß zu 1878 zu erhöhen, welches beim Einkaufspreis herrschte.

1884 gehen Ein- und Verkaufspreis herunter. Obwohl letzterer stärker gesunken war, macht er die Steigerung des Großhandelspreises, die 1885 in Aachen und auch in Hamburg hervortritt, nicht nur nicht mit, sondern beharrt sogar in der weichenden Richtung. Auf diese Weise entfernt er sich von dem Niveau des Jahres 1878 um so viel weiter als der Einkaufspreis, daß er 1886 die Senkung des letzteren noch nicht mitzumachen nöthig hat. Er bleibt daher 1886 stabil, steht aber im Vergleich zu 1878 immer noch tiefer als der Großhandelspreis. In der Preisbewegung ist hiernach nichts, was Anlaß zur Unzufriedenheit des Publikums geben könnte.

Was den Aufschlag anlangt, so ist derselbe an sich nur gering, erscheint aber bei den niedrigen Preisen prozentualiter nicht gerade mäßig. Sein niedrigster Stand ist 1885 mit 18,52 Prozent des Einkaufspreises, sein höchster 1879 mit 30,30 Prozent erreicht. Jene machen thatsächlich $2^1/_2$ Pf., diese 5 Pf. für das Pfund aus. Der durchschnittliche Aufschlag beläuft sich auf 25,41 Prozent des Einkaufspreises oder 7 Mk. 52 Pf.

Um zu sehen, welche Bedeutung die hierin liegende Vertheuerung hat, greifen wir wiederum zurück auf die Bücher der Firma Y. In den oft zitirten 10 Tagen des Jahres 1886 wurden bei dieser an Buchkunden im ganzen 240 Pfund schwarze Oelseife verkauft, wozu 79 Verkaufsoperationen nöthig waren. Wendet man die Preise der Firma X auf dieses Quantum an, so ergiebt sich für die 240 Pfund ein Einkaufspreis von 30 Mk. 90 Pf., ein Verkaufspreis von 38 Mk. 40 Pf., also ein Aufschlag von 7 Mk. 50 Pf. oder von 9,5 Pf. für jede Verkaufsoperation. Unter der Annahme annähernd gleichen Absatzes für die übrige Zeit des Jahres ergäbe sich ein Gesammtaufschlag von 273 Mk. 75 Pf., in den sich 400 Buchkunden theilen. Auf jeden einzelnen Kunden würden demnach 68,44 Pf. für das Jahr 1886 entfallen; daß hierin keine besondere Belastung liegt, bedarf keiner weiteren Erörterung.

Kapitel II. Pottasche.

Ueber Pottasche liefern die Anlagen nur wenig Material. Anlage II enthält unter Ziff. 46 die Verkaufspreise der Y in Aachen von 1858 bis 1859, 1861, 1863, 1865 bis 1886 und Anlage III unter Ziffer 38 die hamburger Börsenpreise.

Mir stehen außerdem die Einkaufspreise einer hiesigen Seifenfabrik für Pottasche von 1852 bis 1858 und von 1866 bis 1886 zur Verfügung, die zum Vergleich mit herangezogen werden können. Die genannten Materialien ergeben folgendes Bild:

(siehe Tab. auf S. 204)

Die Preise der Seifenfabrik sind bald (vorwiegend in der letzten Zeit) höher, bald geringer als die hamburger Börsenpreise, entfernen sich aber niemals sehr weit von letzteren. Auch in der Bewegung stimmen sie meist mit den hamburger Börsenpreisen überein. Die Abweichungen sind folgende: 1867 und 1886 bleibt der Einkaufspreis der Seifenfabrik stabil, während die hamburger Preise in diesen Jahren anwachsen. 1868, 1870 und 1873 geht der hamburger Börsenpreis in die Höhe, der Einkaufspreis der Seifenfabrik dagegen sinkt. 1876 herrscht das umgekehrte Verhältniß, während 1877 der stabil bleibende Einkaufspreis an der sinkenden Bewegung nicht theilnimmt. Im übrigen ist die Richtung der Bewegung gleichartig, wenn auch das Maß von Hebung und Senkung verschieden ist. Dieser Umstand erleichtert uns die Untersuchung insofern, als der Vergleich zwischen Kleinhandels- und Großhandelspreisen in der Hauptsache nur an der Hand der hamburger Börsenpreise vorgenommen zu werden braucht.

Hier sehen wir zunächst in Hamburg eine Steigerung von 1853 bis 1857, der 1858 ein starker Abfall und 1859 eine kleine Aufbesserung folgt. Der Kleinhandelspreis bleibt 1854 stabil und nimmt 1855 an der Steigerung theil, um jedoch schon 1856 in ein absatzweise vor sich gehendes Sinken einzutreten. Die einzelnen Notizen für 1861 und 1863 lassen kein sicheres Urtheil zu. Bis 1863 ist mit Ausnahme von 1861 der Abstand von 1853 bei den Kleinhandelspreisen günstiger für das Publikum als bei den Großhandelspreisen. Von 1865 an bis 1869 tritt das entgegengesetzte Verhältniß zu Tage, sowohl gegenüber den hamburger Börsenpreisen als auch gegenüber den Einkaufspreisen der aachener Seifenfabrik. Gegenüber den letzteren bleibt dies Verhältniß noch bis 1871 bestehen, um sich dann wieder umzukehren, was gegenüber den hamburger Preisen bereits 1870 geschehen war. Der hamburger Börsenpreis sinkt 1866 und tritt dann in eine steigende Bewegung ein, die 1873 ihren Höhepunkt erreicht. Der Kleinhandelspreis bleibt 1866 auf dem freilich hohen Niveau von 1865 stehen, sinkt dann bis 1867 und erleidet nunmehr vorerst keine Veränderung. Hatte der Kleinhandelspreis an der Steigerung der Großhandelspreise in Hamburg nicht theilgenommen, so läßt er auch die Senkung der letzteren zunächst ganz unbeachtet. Er bleibt bis 1875 noch stabil, hebt sich 1876 (mit den Einkaufspreisen der Seifenfabrik) und 1877, um erst 1878 in eine sinkende Bewegung einzusetzen, die bis 1881 trotz der inzwischen eingetretenen Erhöhung der Großhandelspreise anhält. In der ganzen Zeit seit 1876 steht der Kleinhandelspreis im Verhältniß zu 1853 höher als der Börsenpreis in Hamburg und als der Einkaufspreis der aachener Seifenfabrik. Letzterer Preis war bereits 1875 auf dem Niveau von 1853 angelangt, während der Kleinhandelspreis noch um 3,84 Prozent höher als 1853 stand. Während der Großhandelspreis bis 1882 steigt

Preise für Pottasche.

Jahr	Hamburger Börsenpreis für 100 kg Pottasche		Verkaufspreis d. Firma Y in Aachen für 100 kg Pottasche		Eink.-Preis einer aachener Seifenfabrik für 100 kg Pottasche	
	Mk.	Verhältn. zu 1853	Mk.	Verhältn. zu 1853	Mk.	Verhältn. zu 1853
1853	49,02	100,00	57,78	100,00	50,00	100,00
1854	63,48	129,50	57,78	100,00	53,00	106,00
1855	66,96	136,60	68,48	118,52	65,00	130,00
Durchschnitt	59,82	100,00	61,35	100,00	56,00	100,00
1856	67,68	138,07	64,20	111,11	68,00	136,00
1857	75,96	154,96	64,20	111,11	82,00	164,00
1858	52,74	107,59	60 00	103,84	60,00	120,00
1859	55,26	112,73	60,00	103,84	—	—
Durchschnitt	62,91	105,18	62,10	101,22	—	—
1861	54,42	111,02	80,00	138,46	—	—
1863	57 06	116,40	60 00	103,84	—	—
1865	52,38	106,85	80,00	138,46	45,00	90,00
Durchschnitt	54,62	91,31	73,33	119,53	—	—
1866	45,12	92,04	80,00	138,46	45,00	90,00
1867	45,18	92,17	70,00	121,15	45,00	90,00
1868	45,60	93,02	60,00	103,84	43,00	86,00
1869	46,86	95,59	60,00	103,84	48,00	96,00
1870	52,56	107,22	60,00	103,84	46,00	92,00
Durchschnitt	47,06	78,67	66,00	107,68	45,40	81,07
1871	56,02	114,28	60 00	103,84	48,00	96,00
1872	61,86	126,19	60,00	103,84	58,00	116,00
1873	66,22	135,09	60,00	103,84	56,00	112,00
1874	55,78	113,79	60,00	103,84	54,00	108,00
1875	52,10	106,30	60,00	103,84	50,00	100,00
Durchschnitt	58,40	97,63	60,00	97,80	53,20	95,00
1876	50,52	103,06	64,00	110,78	51,00	102,00
1877	47,46	96,82	65,00	112,50	51,00	102,00
1878	43,64	89,03	60,00	103,84	42,00	84,00
1879	36,16	73,77	58,00	100,38	37,00	74,00
1880	36,39	74,24	56,00	97,09	38,00	76,00
Durchschnitt	42,83	71,60	60,60	98,78	43,80	78,22
1881	39,10	79,76	50,00	86,54	42,50	80,50
1882	42,82	87,35	50,00	86,54	47,00	94,00
1883	40,71	83,05	50,00	86,54	44,00	88,00
1884	38,49	78,52	50,00	86,54	39,00	78,00
1885	34,59	70,56	50,00	86,54	38,00	76,00
Durchschnitt	39,14	65,43	50,00	81,50	42,10	75,16
1886	36,22	73,89	56,00	97,09	38,00	76,00

und alsdann sinkt, bleibt der Kleinhandelspreis bis 1885 stabil und ist dadurch im Vergleich zu 1853 anfangs günstiger, später ungünstiger für das Publikum als die Großhandelspreise.

1886 endlich tritt beim Kleinhandelspreis eine Steigerung ein; der Einkaufspreis der Seifenfabrik in Aachen bleibt stabil und der hamburger Preis steigt.

Die Einführung des Zollgewichts am 1. Juli 1858 hat eine Einwirkung auf den Preis im Kleinhandel unmittelbar ebensowenig zur Folge gehabt, wie der Eintritt der Zollfreiheit am 1. Juli 1865 und die Wiedereinführung des Zolles im Zolltarif von 1879.

Im großen und ganzen herrscht die gleiche Tendenz in den angeführten Preisreihen; nur geht der Kleinhandelspreis in bescheidenerem Maße in die Höhe als der Großhandelspreis, senkt sich aber auch nicht in dem Umfange wie letzterer. Die Abweichungen sind jedoch stark genug, um in den Durchschnittspreisen beträchtliche Verschiedenheiten zu veranlassen. Während die beiden Großhandelspreisreihen, soweit sich sehen läßt, in der Richtung übereinstimmen und nur in dem Umfang der Verschiebungen abweichen, gehen die durchschnittlichen Kleinhandelspreise in beiden Beziehungen andere Wege als die Großhandelspreise. Letztere heben sich 1856/59, sinken bis zur Periode 1866/70, steigen in der nächsten, um alsdann von neuem zu sinken. Beim Kleinhandelspreis herrscht die Steigerung, wenn die lückenhaften Zahlen richtig reden, bis 1861/65. Hierauf ist in zwei Perioden ein Sinken wahrnehmbar, das 1876/80, also eine Periode später als beim Großhandelspreis, unterbrochen und dann fortgesetzt wird. Mit Ausnahme der Periode 1856/59 ist das Verhältniß zu 1853/55 beim Kleinhandelspreis ungünstiger als bei den Großhandelspreisen.

Wenn auch die Bewegung der Kleinhandelspreise nach allem nicht unbedingt zufrieden stellt, so ist doch auch manches Moment vorhanden, das mit ihr aussöhnen muß. Hierhin gehört von allem der Umstand, daß der Kleinhandelspreis mehrfach niedriger ist als der Großhandelspreis. So war 1854, 1856, 1857, 1872 und 1873 Pottasche im Kleinhandel bei der Firma Y in Aachen billiger zu kaufen als auf der hamburger Börse. Auch die Seifenfabrik mußte 1856 und 1857 mehr und 1858 ebensoviel für ihr Rohmaterial zahlen, als das Publikum für seinen geringen Bedarf gab. Der Durchschnittspreis war 1856/59 in Hamburg höher als bei der Firma Y.

Es dürfte unter diesen Umständen nicht uninteressant sein, die Differenz zwischen den Groß- und Kleinhandelspreisen zu konstatiren. Dieselbe lehrt uns freilich nicht, mit welchem Aufschlag die Firma Y verkaufte. Daher mag es genügen, den Vergleich auf die Durchschnittspreise zu beschränken und hierbei die Einkaufspreise der Seifenfabrik in Aachen außer Acht zu lassen.

Die Differenz zwischen den Verkaufspreisen der Firma Y in Aachen und den hamburger Börsenpreisen betrug pro 100 kg:

1853—55	+ 1,53 Mk.	= + 2,6 %[1])	des hamb. Börsenpreises	
1856—59	— 0,81 „	= — 1,3 %[2])	„ „ „	
1861—65	+ 18,71 „	= + 34,3 %[3])	„ „ „	
1866—70	+ 18,94 „	= + 40,2 %	„ „ „	
1871—75	+ 1,60 „	= + 2,7 %	„ „ „	
1876—80	+ 17,77 „	= + 41,5 %[4])	„ „ „	
1881—85	+ 10,86 „	= + 27,7 %[5])	„ „ „	

Die Differenz ist hiernach eine außerordentlich wechselnde und die Spannung der Extreme (— 1,3 Prozent und + 41,5 Prozent) stellt sich als eine sehr umfangreiche dar. Im Durchschnitt der angeführten 30 Jahre ist der Börsenpreis (ohne Zoll) 51 Mk. 7 Pf., der Verkaufspreis der Firma Y 61 Mk. 18 Pf. Die Differenz beträgt darnach 10 Mk. 11 Pf. oder 19,8 Prozent des Börsenpreises. Dieser Satz ist bei dem niedrigen Preise sehr mäßig. Er ist freilich eine Folge davon, daß in einigen Perioden die Differenz nur unbedeutend war und dadurch einen Ausgleich für manche hohe Prozentsätze schaffen konnte; aber er zeigt doch, daß der Nutzen der Firma Y beim Verkauf von Pottasche im allgemeinen nicht sehr bedeutend sein kann.

Kapitel III. Soda.

Von den Hauptsodaarten erscheint in unseren Anlagen die krystallisirte Soda in den Kleinhandelspreisen der Firma Y in Aachen von 1853 bis 1886 (Anlage II Ziffer 60) und in den hamburger Börsenpreisen (Anlage III Ziffer 50) von 1853 bis 1865 und von 1872 an allein, von 1866 bis 1871 dagegen mit kalzinirter Soda.

Für den häuslichen Bedarf kommt die krystallisirte Soda vorwiegend in Betracht, weil sie dem Gewichte nach bedeutend billiger ist als die kalzinirte Soda, freilich auch etwa 63 Prozent chemisch gebundenes Wasser enthält.

Außerdem liegen mir die Großhandelsverkaufspreise einer Sodafabrik (für 100 kg ausschließlich Verpackung, ab Hütte Stolberg) für krystallisirte Soda seit 1860 und die Einkaufspreise der schon im vorigen Kapitel erwähnten Seifenfabrik aus Aachen für kalzinirte Soda für 1853 bis 1858 und 1867 bis 1886 vor. Eine Zusammenfassung aller dieser Zahlen ergiebt folgendes Bild:

(siehe Tab. auf S. 207)

Der Preisunterschied zwischen kalz. und kryst. Soda tritt in der vorstehenden Tabelle so deutlich zu Tage, daß eine Erörterung darüber unnöthig ist. Wichtiger ist für unsere Untersuchung das Verhältniß der Preisbewegung. Hier zeigt sich, daß kalzinirte Soda erst 1855 die bei

---

[1]) Inkl. Zoll + 0,53 Mk. = + 0,9 %.
[2]) Inkl. Zoll — 1,81 Mk. = — 3 %.
[3]) Inkl. Zoll + 17,71 Mk. = + 31,84 %.
[4]) Inkl. Zoll + 17,47 Mk. = + 40,60 %.
[5]) Inkl. Zoll + 9,36 Mk. = + 23,03 %.

Preise für Soda.

Jahr	Hamb. Börsenpreis f. 100 kg kryst. Soda			Verk.-Preis ab Hütte Stolberg ausschl. Verp. für 100 kg kryst. Soda		Verkaufspreis der Firma Y in Aachen für 100 kg kryst. Soda			Eink.-Preis einer Seifenfabrik in Aachen für 100 kg kalz. Soda	
	Mk.	Verhältn. zu 1853	Verhältn. zu 1860	Mk.	Verh. z. 1860	Mk.	Verhältn. zu 1853	Verhältn. zu 1860	Mk.	Verh. z. 1853
1853	12,24	100,00	—	—	—	26,75	100,00	—	28,00	100,00
1854	11,34	92,65	—	—	—	26,75	100,00	—	28,00	100,00
1855	11,52	94,12	—	—	—	26,75	100,00	—	26,00	92,86
Durchschnitt	11,70	100,00	—	—	—	26,75	100,00	—	27,33	100,00
1856	12,24	100,00	—	—	—	26,75	100,00	—	31,00	110,71
1857	15,24	124,51	—	—	—	26,75	100,00	—	32,00	114,29
1858	15,96	130,39	—	—	—	26,60	99,44	—	33,00	117,86
1859	13,68	111,77	—	—	—	26,60	99,44	—	—	—
1860	11,34	92,65	100,00	16,44	100,00	26,60	99,44	100,00	—	—
Durchschnitt	13,69	117,01	—	—	—	26,66	99,66	—	—	—
1861	9,96	81,37	87,83	14,68	89,29	25,00	93,46	93,98	—	—
1862	9,84	80,39	86,77	14,66	89,17	25,00	93,46	93,98	—	—
1863	10,32	84,31	91,01	14,80	90,02	23,40	87,46	87,97	—	—
1864	11,64	95,10	102,65	14,46	87,96	23,40	87,46	87,97	—	—
1865	11,58	94,61	101,06	14,12	85,89	23,40	87,46	87,97	—	—
Durchschnitt	10,67	91,20	100,00	14,54	100,00	24,04	89,87	100,00	—	—
1866	19,44[1]	158,82	171,43	14,02	85,28	23,40	87,46	87,97	—	—
1867	18,18[1]	148,53	160,32	13,60	82,73	23,40	87,46	87,97	29,00	103,57
1868	14,82[1]	121,08	120,69	11,26	68,49	23,40	87,46	87,97	22,00	78,57
1869	14,10[1]	115,20	124,34	10,13	61,62	23,40	87,46	87,97	22,00	78,57
1870	13,32[1]	108,82	117,46	10,42	63,38	23,40	87,46	87,97	22,00	78,57
Durchschnitt	15,97	136,50	149,67	11,89	81,77	23,40	87,46	97,34	23,75	86,90
1871	16,32[1]	133,33	143,92	11,73	71,35	23,40	87,46	87,97	24,00	85,71
1872	15,66	127,94	138,10	14,85	90,33	24,60	91,96	92,48	29,00	103,57
1873	15,66	127,94	138,10	16,03	97,51	25,00	93,46	93,98	25,00	89,29
1874	12,36	100,98	108,99	13,49	82,06	23,40	87,46	87,97	23,00	82,14
1875	11,82	96,57	104,23	11,52	70,07	20,00	74,58	75,19	20,00	71,43
Durchschnitt	14,36	122,74	134,58	13,52	92,98	23,28	87,03	96,84	24,20	88,55
1876	10,26	83,82	90,48	10,26	62,41	20,00	74,58	75,19	18,00	64,29
1877	9,22	75,33	81,31	9,41	57,24	20,00	74,58	75,19	18,00	64,29
1878	9,08	74,18	80,07	8,44	51,34	18,00	67,27	67,67	16,00	57,14
1879	8,08	66,01	71,25	7,72	46,96	18,00	67,27	67,67	15,50	55,36
1880	8,73	71,32	76,98	7,91	48,11	18,00	67,27	67,67	16,00	57,14
Durchschnitt	9,07	77,52	85,00	8,75	60,18	18,80	70,28	78,20	16,70	61,11
1881	8,98	73,37	79,18	7,55	45,92	16,00	59,81	60,15	15,50	55,36
1882	7,56	61,76	66,67	6,55	39,84	16,00	59,81	60,15	15,00	53,57
1883	7,65	62,58	67,46	6,32	38,44	15,00	56,07	56,39	13,50	48,21
1884	7,71	62,99	67,99	5,70	34,67	14,00	52,34	52,67	11,50	41,07
1885	6,95	56,78	61,29	4,92	29,93	14,00	52,34	52,67	10,00	35,71
Durchschnitt	7,77	66,41	72,82	6,21	42,71	15,00	56,07	62,40	13,10	47,93
1886	6,50	53,10	57,32	4,27	25,97	13,00	48,60	48,87	9,00	32,14

[1]) kryst. u. kalz. Soda zusammen.

krystallisirter Soda in Hamburg bereits 1854 eingetretene Preisermäßigung nachholt und nun mit letzterer bis 1858 in die Höhe geht, freilich in den Jahren 1857 und 1858 nicht in gleichem Umfang. Die Senkung der hamburger Preise 1868 tritt auch bei kalzinirter Soda zu Tage; dagegen bleiben die Verschiebungen in Hamburg bis 1870 bei der kalzinirten Soda ohne Analogie, und erst 1871 finden sich beide Preise in einer Erhöhung zusammen. Der hamburger Preis tritt 1872, der Preis für kalzinirte Soda erst 1873 in eine, durch einige Stockungen unterbrochene rückläufige Bewegung ein, die bis 1879 anhält. In Hamburg folgt nun eine Steigerung bis 1881, eine Senkung 1882, eine abermalige Hebung bis 1884 und eine neue Ermäßigung bis 1886. Die kalzinirte Soda dagegen zieht nur noch 1880 im Preise an und sinkt seitdem ununterbrochen. Gegenüber 1853 steht sie seit 1867 stets niedriger, als der hamburger Börsenpreis.

Ungeachtet der erwähnten Abweichungen ist die Bewegung beider Preisreihen doch meist gleichartig, und die Tendenz ist ganz zweifellos dieselbe. Zu demselben Resultat führt ein Vergleich der Preise ab Hütte Stolberg mit den hamburger Preisen. Beide weichen nur insofern ab, als der stolberger Preis 1870, 1872 und 1873 sich etwas hebt, der hamburger dagegen 1870 und 1872 sinkt und 1873 unverändert bleibt und als der stolberger Preis seit 1881 ohne jede Unterbrechung fällt, während in Hamburg 1881 und 1883 ein unbedeutender Rückschlag eintritt. Der Absturz gegen 1860 ist in Stolberg bedeutend stärker als in Hamburg. In den Durchschnittspreisen führt der Umstand, daß von 1866 bis 1871 die theurere kalzinirte Soda mit der krystallisirten Soda in Hamburg zusammengeworfen ist, zu einigen leicht erkennbaren Abweichungen.

Die Verkaufspreise der Firma Y in Aachen zeigen eine fortdauernd sinkende Tendenz, die freilich nur absatzweise zum Ausdruck kommt. Nur 1872 und 1873 gehen sie mit den Preisen ab Hütte Stolberg in die Höhe, im übrigen ist ein Anwachsen des Preises, wozu die Bewegung der Großhandelspreise namentlich in Hamburg mehrfach Anlaß bot, bei der Firma Y nirgends zu bemerken. Dem Publikum ist auf diese Weise eine Vertheuerung des Artikels erspart geblieben, und es darf daher nicht zu scharf beurtheilt werden, wenn der Absturz gegen 1853 beim Kleinverkaufspreis nicht den gleichen Umfang erreicht wie bei den stolberger Preisen. Ernstlicher Anstoß ist hieran um so weniger zu nehmen, als dem Kleinhandel die hamburger Preise stützend zur Seite stehen. Letztere erheben sich nicht nur wiederholt über das Niveau von 1853, bezw., wenn man die Durchschnittspreise ins Auge faßt, von 1853/55, sondern sind auch nicht in gleich starkem Maße gesunken wie der Detailpreis. Für den Kleinhandel kommt es darauf an, aus der allgemeinen Lage des Marktes Konsequenzen zu ziehen, und niemand kann ihm verargen, daß er — wenn ein Artikel an einem Platze stärker als an einem anderen fällt — sich einen mittleren Weg aussucht, wie es bei der Soda der Fall ist.

Rechnen wir hierzu noch den Umstand, daß die Einführung des Zollgewichts trotz der Unveränderlichkeit des Zolles und trotz der Erhöhung des Großhandelspreises den Kleinverkaufspreis nicht in die Höhe getrieben hat,

daß aber die Zollermäßigung von 1860, die einzige Zollveränderung in der angeführten Zeit, mit einer Preisermäßigung im Kleinhandel zusammentrifft, so läßt sich ein ernstlicher Grund zur Beschwerde nicht anerkennen[1]).

Kapitel IV. Stärke.

Das Material über Stärke, das in den Anlagen vorhanden ist, setzt sich zusammen aus den Ein- und Verkaufspreisen der Firma X in Aachen für Reisstärke seit 1878 bis 1886 (Anlage I Ziffer 34), den Verkaufspreisen der Firma Y in Aachen für bessere Reisstärke von 1867 bis 1886 (Anlage II Ziffer 62) und für gewöhnliche Reisstärke von 1853 bis 1886 (Anlage II Ziffer 63). Die hamburger Börsenpreise sind sehr dürftig: sie erstrecken sich nur auf die Jahre 1883 bis 1886 (Anlage III Ziffer 52) und können deshalb hier übergangen werden. Mithin liegen Ein- und Verkaufspreise neben einander nur für die Zeit von 1878 bis 1886 vor. Die Preise der Firma Y vor 1878 sind nach Tabelle II für 100 kg folgende:

	gew. Reisstärke		beff. Reisstärke	gew. Reisstärke
1853	85,60	1866	—	80,00
1854	85,60	1867	110,00	80,00
1855	85,60	1868	109,00	86,00
1856	85,60	1869	103,00	80,00
1857	85,60	1870	100,00	80,00
1858	80,00	1871	100,00	80,00
1859	80,00	1872	100,00	80,00
1860	80,00	1873	96,00	80,00
1861	80,00	1874	94,00	80,00
1862	80,00	1875	92,00	77,00
1863	80,00	1876	90,00	72,00
1864	80,00	1877	80,00	64,00
1865	80,00			

Die Bewegung ist nicht genau übereinstimmend, zeigt aber beiderseits eine starke Neigung zur Ermäßigung.

---

[1]) Die im Text erwähnte Sodafabrik hat die Güte gehabt, mir die verkauften Quantitäten kryst. Soda aufzugeben, ein Material, das zu einer Untersuchung der Beziehung zwischen Preis und Absatz bezw. Konsum dienlich ist. Ich habe in der gegenwärtigen Arbeit diese Frage unerörtert gelassen; wenn meine Zeit und Kraft es gestatten, komme ich später vielleicht auf dieselbe zurück. Für jetzt begnüge ich mich mit einer Wiedergabe der verkauften Quantitäten zu Nutz und Frommen derjenigen, die etwa vor mir an die erwähnte Frage herantreten. Die Fabrik verkaufte Tonnen (= 1000 kg)

1860 :	454	1869 :	1229	1878 :	2474
1861 :	548	1870 :	1058	1879 :	2695
1862 :	644	1871 :	1283	1880 :	2715
1863 :	778	1872 :	1270	1881 :	2606
1864 :	801	1873 :	1241	1882 :	2793
1865 :	852	1874 :	1357	1883 :	2738
1866 :	814	1875 :	1307	1884 :	2851
1867 :	962	1876 :	2155	1885 :	2895
1868 :	1028	1877 :	2353	1886 :	3090

Die Einführung des Zollgewichts hat trotz der Unveränderlichkeit des Zollsatzes keine Preiserhöhung nach sich gezogen; andererseits hat auch die Zollermäßigung von 1870 keinen erkennbaren Einfluß auf die Preise ausgeübt.

Für die Zeit von 1878 an zeigt sich folgendes Bild:

Jahr	Bei der Firma X in Aachen für 100 kg Reisstärke						Bei der Firma Y Verkaufspreis für 100 kg			
	Einkaufspreis		Verkaufspreis		Differenz zw. Ein- u. Verkaufspreis		Reisstärke (bessere)		Reisstärke (gewöhnliche)	
	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	% des Eink.-preises	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verhältniß zu 1878
1878	53,40	100,00	76,00	100,00	22,60	42,32	80,00	100,00	64,00	100,00
1879	52,60	98,50	76,00	100,00	23,40	44,49	72,00	90,00	60,00	93,75
1880	55,23	103,43	72,00	94,74	16,77	30,36	70,00	87,50	66,00	103,13
1881	55,36	103,67	72,00	94,74	16,64	30,06	68,00	85,00	64,00	100,00
1882	48,34	90,52	60,00	78,95	11,66	24,12	66,00	82,50	62,00	96,87
1883	46,71	87,47	60,00	78,95	13,29	28,45	62,00	77,50	58,00	90,63
1884	42,41	79,42	52,00	68,42	9,59	22,61	58,00	72,50	54,00	84,38
1885	43,00	80,52	53,00	69,74	10,00	23,26	56,00	70,00	52,00	81,25
1886	41,50	77,72	52,00	68,42	10,50	25,30	56,00	70,00	52,00	81,25
Durchschnitt	48,73	—	63,67	—	14,94	30,66	65,33	—	59,11	—

Die drei Detailpreisreihen, die in dieser Zusammenstellung den Einkaufspreisen der Firma X gegenüberstehen, weichen in der Höhe von einander ab, was sich leicht aus der Sortenverschiedenheit, bezw. dem ungleichartigen Vorgehen der betheiligten Firmen erklärt. Die Bewegung zeigt als charakteristisches Merkmal eine stark ausgeprägte sinkende Tendenz, deren Ergebniß 1886 in einem Abfall von 31,58, bezw. 30,00, bezw. 18,75 % zu Tage tritt. Diese Tendenz ist nirgends ganz rein zum Ausdruck gekommen, da Stockungen und vereinzelt auch kleine Preiserhöhungen sie unterbrechen. Am deutlichsten zeigt sich die sinkende Tendenz bei den Verkaufspreisen der Firma Y für bessere Reisstärke. Diese Preise unterbrechen nur 1886 durch Gleichbleiben die weichende Richtung. Ihnen am nächsten stehen die Preise der Firma X für Reisstärke, die in zweijährigen Perioden sinken und nur 1885 eine ganz geringfügige Erhöhung zeigen; letztere fällt mit einer Zollerhöhung zeitlich zusammen.

Die Verkaufspreise der Firma Y für gewöhnliche Reisstärke erhöhen sich im Jahre nach der Wiedereinführung des Zolles (Gesetz vom 15. Juli 1879), um erst von jetzt an ununterbrochen zu sinken.

Mit dieser Erhöhung schließen sich die Preise für gewöhnliche Reisstärke den Einkaufspreisen der Firma X an, die 1880 ebenfalls und nahezu in demselben Verhältniß steigen. Die Preisermäßigung im Großhandel

im Jahre 1879 trifft nur bei den Preisen der Firma Y mit einer Senkung zusammen, die bei denen für bessere Reisstärke noch 1880 fortgesetzt wird, während die Verkaufspreise der Firma X erst 1880 die sinkende Tendenz aufnehmen. Während 1881 die Detailpreise entweder sinken oder doch stabil bleiben, geht der Einkaufspreis noch etwas in die Höhe. Darnach tritt er in eine rückläufige Richtung ein, die nur 1885 (wie bei den Verkaufspreisen der Firma X) durch eine kleine Erhöhung unterbrochen wird.

Das Maß des Abfalles gegen 1878 ist bei den Verkaufspreisen der Firma X und bei denen der Firma Y für bessere Reisstärke größer als bei dem Einkaufspreis; dagegen ist bei den Preisen der Firma Y für gewöhnliche Reisstärke die Ermäßigung weniger bedeutend als bei allen übrigen Preisreihen.

Wenn hiernach gegen die Preisbewegung kein ernstlicher Einwand erhoben werden kann — abgesehen von dem Maß der Verbilligung bei gewöhnlicher Reisstärke —, so erscheint die Höhe des Aufschlags (bei der Firma X) weniger günstig. Derselbe steigt 1879 bis zu 44,49 % und auch sein niedrigster Stand im Jahre 1883 stellt sich immer noch auf 22,61 % des Einkaufspreises. In den letzten Jahren ist die absolute Höhe des Aufschlags etwa 5 Pfennig für das Pfund, ein Satz, der in unseren bisherigen Erörterungen wiederholt zu Tage getreten ist und gegen den man im allgemeinen nichts einwenden kann, wenn er auch in Prozenten des Einkaufspreises hoch erscheint. Im Anfang der Periode, die hier in Betracht gezogen ist, steigt dagegen der Aufschlag auf mehr als das doppelte des erwähnten Betrages, und dies darf als sehr viel bezeichnet werden, so lange man nicht aus den inneren Verhältnissen des Geschäfts entnehmen kann, daß besondere Umstände einen so hohen Aufschlag erforderten.

Im Durchschnitt der 9 Jahre stellt sich der Aufschlag auf 30,66 % des Einkaufspreises.

Bei diesen Prozentsätzen ist allerdings zu berücksichtigen, daß der Preis des Artikels gering ist und daß deshalb naturgemäß einige Pfennige für das Pfund schon einen beträchtlichen Prozentsatz des Einkaufspreises ausmachen. Auch ist zu bedenken, daß der Umsatz im Vergleich zu anderen Artikeln ein beschränkter ist. Bei der Firma Y in Aachen wurden in den bekannten 10 Tagen des Jahres 1886 nur 19¼ Pfund der betreffenden Stärkesorte in 14 Einzeloperationen an Buchkunden verkauft. Nach den Preisen der Firma X würden diese 19¼ Pfund im Einkauf 3,99 Mark, im Verkauf 5,00 Mark gekostet haben. Der Bruttoertrag würde sich mithin in 10 Tagen auf 1 Mark 1 Pfennig stellen. Im ganzen Jahr würden sich bei annähernd gleichem Umschlag etwa 37 Mark Bruttoertrag für den Kaufmann ergeben. Von den 400 Buchkunden würde jeder mithin noch nicht 9,3 Pfennig an den Kaufmann als Gebühr für die gesammte Vermittlungsarbeit zu zahlen haben.

So wenig diese Angaben darauf Anspruch machen, die Verhältnisse genau wiederzugeben, so zeigen sie doch, daß der thatsächliche Effekt des Aufschlags von 25,3 % im Jahre 1886 sowohl für den Kaufmann als auch für das Publikum nur unbedeutend gewesen sein kann.

Kapitel V. Kreide.

Die in Anlage II Ziffer 27 angeführten Verkaufspreise der Firma Y in Aachen beziehen sich auf gemahlene Kreide, die zum Putzen von Silbergeschirr, zu Anstrichen und ähnlichem verwendet wird. Die Zahlen sind nicht ganz vollständig; für die Jahre 1860—1862, 1868, 1871, 1872 und 1879 fehlen die Angaben. Schon hierin spricht sich die Thatsache aus, daß der Verbrauch der Haushaltungen an gemahlener Kreide nur ein geringfügiger ist. Noch deutlicher zeigt sich dies darin, daß die 400 Buchkunden der Firma Y in den 10 Tagen des Jahres 1886 im ganzen nur $^1/_5$ Pfund Kreide gekauft haben, sodaß die gesammte Bruttoeinnahme sich nach dem Preisstand von 1886 auf 1,2 Pfennig stellt.

Aus diesem geringfügigen Verbrauch erklärt es sich, daß der Artikel im Vergleich zu den hamburger Börsenpreisen sehr theuer erscheint. Der Detailpreis ist, wie aus der nachstehenden Zusammenstellung ersichtlich, stets mehrere Mal so hoch wie der Börsenpreis. Gleichwohl ist im Kleinhandel die Waare noch so billig, was die absolute Preishöhe anlangt, daß letztere für die Haushaltung keine besondere Bedeutung hat.

Alle diese Umstände lassen von vornherein darauf schließen, daß die Bewegung der Detailpreise nicht genau mit derjenigen der Engrospreise übereinstimmt. Die thatsächlichen Verhältnisse zeigen sich in der folgenden Uebersicht, in der die hamburger Börsenpreise (Anlage III Ziffer 25) mit den Eingangs erwähnten Verkaufspreisen zusammengestellt sind.

(siehe Tab. auf S. 213)

Hiernach beginnen die Detailpreise mit einer Periode der Unveränderlichkeit, die bis 1857 anhält und von dem Auf- und Absteigen des Börsenpreises selbstverständlich keine Notiz nimmt. 1858 sinkt der Preis im Groß- und Kleinhandel, kommt aber in letzterem sofort wieder zum Stehen, während der Großhandel den Preis 1859 noch weiter heruntergehen läßt. Die Ermäßigung im Detailhandel ist eine rechnerische, der Preis blieb für das Publikum auch bei dem am 1. Juli 1858 eingeführten Zollpfund 5 Pfennig, ebenso wie er für das leichtere alte Pfund 5 Pfennig betragen hatte. Da der Zoll unverändert blieb, so hätte sich das Publikum eine kleine Vertheuerung aus Anlaß der Gewichtsveränderung wohl gefallen lassen. Daß der Kleinhandel dies nicht ausgenutzt hat, muß anerkannt werden.

1863 ist der Börsenpreis bedeutend unter den Stand von 1853 gesunken; auch der Detailpreis steht beträchtlich tiefer, die Ermäßigung hat aber doch bei weitem nicht den Umfang erreicht, der bei den Engrospreisen zu Tage tritt. Gleichwohl steigt der Detailpreis 1864 mit dem Engrospreis und bleibt dann bis 1867 stabil, unbekümmert um die Veränderungen des Engrospreises, der sich erheblich tiefer unter dem Niveau von 1853 hält als der Detailpreis. 1869 steht ersterer tiefer als 1867 und steigt alsdann. 1873 ist er noch weiter in die Höhe gegangen und sinkt darnach bis 1875. Ueber das Niveau von 1853 kommt er bei alledem nur zwei-

Preise für Kreide.

Jahr	Hamburger Börsenpreis für 100 kg Kreide		Verkaufspreis der Firma Y in Aachen für 100 kg gemahlene Kreide	
	Mk.	Verhältniß zu 1853	Mk.	Verhältniß zu 1853
1853	3,42	100,00	10,70	100,00
1854	3,42	100,00	10,70	100,00
1855	3,66	107,02	10,70	100,00
1856	3,60	105,26	10,70	100,00
1857	3,54	103,51	10,70	100,00
1858	3,30	96,49	10,00	93,46
1859	2,16	63,16	10,00	93,46
1863	1,50	43,86	8,00	74,77
1864	1,80	52,36	10,00	93,46
1865	2,46	71,93	10,00	93,46
1866	2,34	68,42	10,00	93,46
1867	2,94	85,97	10,00	93,46
1869	2,64	77,19	14,00	130,84
1870	3,12	91,23	14,00	130,84
1873	3,66	107,02	14,00	130,84
1874	3,48	101,75	14,00	130,84
1875	3,22	94,15	14,00	130,84
1876	3,26	95,32	20,00	186,92
1877	2,72	79,53	16,00	149,53
1878	2,82	82,46	16,00	149,53
1880	3,33	97,37	12,00	112,15
1881	3,10	90,64	12,00	112,15
1882	3,24	94,74	12,00	112,15
1883	2,70	78,95	12,00	112,15
1884	2,62	76,61	12,00	112,15
1885	2,78	81,29	12,00	112,15
1886	2,48	72,51	12,00	112,15

mal um wenige Prozent hinaus. Der Detailpreis dagegen hält sich in der Zeit von 1869 bis 1875 um 30,84 % über dem Stande von 1853, benutzt aber trotzdem die unbedeutende Erhöhung des Engrospreises 1876 zu einem starken Aufschlag. Wenn er sich auch 1877 wieder mit dem Engrospreis senkt und 1878 auf die Theilnahme an dessen Steigerung verzichtet, so ist doch sein Verhältniß zu 1853 bei weitem ungünstiger für das Publikum. Letzteres gilt auch für 1880, trotzdem gegen 1878 beim Detailpreis eine Ermäßigung, beim Engrospreis dagegen eine Erhöhung eingetreten ist. Da letzterer in den folgenden Jahren nur in geringen Grenzen schwankt, ersterer dagegen bis 1886 stabil bleibt, so ist das ungünstige Verhältniß zu 1853, das schon seit 1859 herrscht, bis zum Schluß der betrachteten Periode maßgebend. Die Preisbewegung im Kleinhandel, der überdies von dem Eintritt der Zollfreiheit am 1. Oktober 1870 keine Notiz nimmt, schließt sich mithin nicht in dem wünschenswerthen Maße an die Bewegung im Großhandel an.

Kapitel VI. Putzkalk und Putzpomade.

Gebrannter Kalk als Mittel zum Poliren und Schleifen von Metallen u. s. w. wird von Wien aus weithin versandt und unter dem Namen „wiener Putzkalk“ verkauft. Das Putzmittel wird indeß auch anderwärts gut hergestellt und — der Gewohnheit des Publikums entsprechend — ebenfalls als „wiener Putzkalk“ bezeichnet. In dieser Weise ist die Bezeichnung auch in Anlage I Ziffer 26 zu verstehen, wo die Ein- und Verkaufspreise der Firma X für die Zeit von 1878 bis 1886 aufgeführt sind. Der Bezugsort ist Bayreuth, wo die betreffende Waare produzirt wird. Mit diesem Artikel sei hier sofort die in Anlage I Ziffer 27 angeführte „Putzpomade“ besprochen, die von stettiner Produzenten bezogen wird. Das Material über Putzpomade erstreckt sich nur auf die Jahre 1883—1886.

Durch das übliche Verfahren erhalten wir zunächst für Putzkalk folgende Uebersicht:

Jahr	Einkaufspreis der Firma X für 100 kg wiener Putzkalk		Verkaufspreis der Firma X für 100 kg wiener Putzkalk		Differenz zwischen Ein- und Verkaufspreis	
	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	% des Einkaufspreises
1878	30,00	100,00	80,00	100,00	50,00	166,67
1879	33,42	111,40	80,00	100,00	46,58	139,38
1880	33,00	110,00	80,00	100,00	47,00	142,42
1881	27,70	92,33	80,00	100,00	52,30	188,81
1882	24,97	83,23	80,00	100,00	55,03	220,38
1883	25,00	83,33	80,00	100,00	55,00	220,00
1884	22,50	75,00	60,00	75,00	37,50	166,37
1885	22,50	75,00	60,00	75,00	37,50	166,37
1886	22,50	75,00	60,00	75,00	37,50	166,37
Durchschnitt	26,84	—	73,33	—	46,49	173,58

Die Verhältnisse sind hier sehr einfach. Der Verkaufspreis bleibt bis 1883 unverändert, trotzdem der Großhandelspreis sich anfangs um 10 bis 11 % über und später um 7,67 bis 16,77 % unter dem Niveau von 1878 befand. 1884 schließt sich der Kleinhandelspreis dem Einkaufspreis an, und beide halten sich bis 1886 um 25 % tiefer als 1878.

Kann man bis hierher in der Hauptsache mit der Entwicklung zufrieden sein, so wird das Urtheil doch ein wesentlich anderes, sobald man die Differenz zwischen Ein- und Verkaufspreis ins Auge faßt. Dieselbe stellt sich nicht nur in ihrem absoluten Betrage ungewöhnlich hoch, sondern erreicht auch Prozentsätze, die alles andere eher als bescheiden sind. Beträgt

doch der niedrigste Prozentsatz schon 139,38 % und der höchste gar 220 %, während der Durchschnitt sich auf 173,58 % beläuft.

Daß sich aus den thatsächlichen Verhältnissen eine Rechtfertigung dieser Prozentsätze herleiten läßt, darf bezweifelt werden. Das Publikum bezahlt hier eben sein Vorurtheil sehr theuer und wird sich dessen vor allem darum nicht bewußt, weil der Bedarf ein sehr geringer ist.

Bei Putzpomade liegen die Verhältnisse folgendermaßen:

Jahr	Einkaufspreis für 100 Dosen Putzpomade		Verkaufspreis für 100 Dosen Putzpomade		Differenz zwischen Ein- u. Verkaufspreis	
	Mk.	Verhältniß zu 1883	Mk.	Verhältniß zu 1883	Mk.	% des Einkaufspreises
1883	13,36	100,00	16,00	100,00	2,64	19,76
1884	12,94	96,86	16,00	100,00	3,06	23,65
1885	11,50	86,08	16,00	100,00	4,50	39,13
1886	11,50	86,08	16,00	100,00	4,50	39,13
Durchschnitt	12,33	—	16,00	—	3,67	29,76

Hier sind die Verhältnisse bezüglich des Aufschlags wesentlich günstiger. Der Betrag derselben wächst von 19,76 auf 39,13 % des Einkaufspreises und stellt sich im Durchschnitt auf 29,76 %. Bei einem Artikel, der nur langsam umgesetzt wird und bei dem jeder Pfennig Aufschlag für die Dose schon mehrere Prozent des Einkaufspreises ausmacht, kann man diesen Satz nicht als zu hoch bezeichnen. In der Preisbewegung dagegen stellen sich die Verhältnisse hier ungünstiger dar. Der Kleinhandelspreis bleibt trotz des Sinkens der Einkaufspreise unverändert.

Kapitel VII. Schuhwichse.

Ueber Schuhwichse liefert nur Anlage I Ziffer 38 Material: hier sind die Ein- und Verkaufspreise der Firma X für die III. Qualität Wichse, die von stettiner Produzenten bezogen wird, von 1878 bis 1886 angeführt, die folgendes Bild ergeben:

(siehe Tab. auf S. 216)

Hiernach bleibt zunächst der Verkaufspreis unverändert, während der Einkaufspreis mit einem Rückschlag im Jahre 1882 absatzweise sinkt. Erst als letzterer auf dem 1883 erreichten Niveau beharrt, schließt sich der Kleinhandelspreis der sinkenden Tendenz an, geht dabei aber nicht unerheblich noch über das bei den Großhandelspreisen vorhandene Maß der Abschwächung hinaus und bleibt dann stabil. Dem Publikum ist demnach sein Antheil an der Preisbewegung des Großhandels zwar verspätet, aber desto reichlicher gewährt worden. Zollveränderungen sind seit 1878 nicht eingetreten.

Preise für Wichse.

Jahr	Einkaufspreis für 100 Dosen Wichse (III.)		Verkaufspreis für 100 Dosen Wichse (III.)		Differenz zwischen Ein- und Verkaufspreis	
	Mk.	Verhältn. zu 1878	Mk.	Verhältn. zu 1878	Mk.	% des Einkaufspreises
1878	8,25	100,00	13,00	100,00	4,75	57,58
1879	8,10	98,18	13,00	100,00	4,90	60,49
1880	8,10	98,18	13,00	100,00	4,90	60,49
1881	8,10	98,18	13,00	100,00	4,90	60,49
1882	8,15	98,79	13,00	100,00	4,85	59,52
1883	7,10	86,01	13,00	100,00	5,90	83,10
1884	7,10	86,01	10,00	76,92	2,90	40,85
1885	7,10	86,01	10,00	76,92	2,90	40,85
1886	7,10	86,01	10,00	76,92	2,90	40,85
Durchschnitt	7,68	—	12,00	—	4,32	56,25

Der Aufschlag ist in seinem absoluten Betrage sehr mäßig, macht aber bei der Billigkeit des Artikels selbst in den Jahren, in denen er am geringsten steht, noch mehr als 40 % des Einkaufspreises aus. Freilich ist jeder Pfennig Aufschlag schon mehr als 10 % des Einkaufspreises. Der Kulminationspunkt liegt im Jahre 1883, mit 83,10 %, ein Satz, der wohl zu hoch ist; denn nahezu 6 Pfennig Aufschlag für jede Dose ist eine zu umfangreiche Vertheuerung bei einem Artikel, der im Einkauf franko Lager Aachen nur wenig mehr als 7 Pfennig für die Dose kostet.

Der thatsächliche Effekt ist freilich sowohl für den Kaufmann als auch für den Haushalt sehr geringfügig. Bei der Firma Y wurden in den vielgenannten 10 Tagen des Jahres 1886 an die Buchkunden im ganzen 11 Dosen Wichse verkauft, wozu nicht weniger als 9 Verkaufsoperationen nöthig waren. Nach den Preisen der Firma X würden diese 11 Dosen im Einkauf 0,71 Mark, im Verkauf 1,10 Mark gekostet und deshalb einen Bruttoertrag von 0,39 Mark gehabt haben. Für das ganze Jahr ergiebt das wenig mehr als 14 Mark Aufschlag, der sich auf 400 Buchkunden mit je etwa $3^1/_2$ Pfennig vertheilt.

Für eine so geringe Ersparniß wird niemand sich einen größeren Vorrath an Schuhwichse direkt beim Produzenten kaufen wollen, zumal der Vorrath — weil ausschließlich von Dienstboten benutzt — weit schneller verbraucht werden würde, als wenn nicht „aus dem Vollen geschöpft“ werden kann.

Kapitel VIII. Terpentinöl.

Terpentinöl wird zur Bereitung von Lack, zum Verdünnen von Oelfarben, zum Beseitigen von Fettflecken benutzt und findet daher seitens

der einzelnen Haushaltungen nur eine beschränkte Abnahme, wenn es auch im gewerblichen Leben eine bedeutende Rolle spielt.

In den Anlagen erscheint es nur mit den Verkaufspreisen der Firma Y in Aachen (Anlage II Ziffer 65) und mit den Hamburger Börsenpreisen (Anlage III Ziffer 54) von 1853 an. Die Kleinhandelspreise weisen einige Lücken auf (1857 und 1866).

Die vorhandenen Zahlen ergeben folgendes Bild:

(siehe Tab. auf S. 218)

Nach dieser Zusammenstellung beginnen die Börsenpreise mit einem Rückgang, der bis 1856 anhält. Der Detailpreis nimmt diese Bewegung erst 1855 auf, ohne indeß in gleichem Umfange zu sinken. 1858 zeigen beide Preise eine Erhöhung, um gemeinsam bis 1860 zu fallen, wobei wiederum der Detailpreis zurückhaltender hinsichtlich des Umfanges der Preisermäßigung ist. 1861 beginnt der Börsenpreis mit einer Steigerung, die 1862 mit einem großen Sprung abschließt; der Börsenpreis gelangt dadurch um 91,70 Prozent über das Niveau von 1853. 1863 folgt bereits der Rückschlag, der in einer sinkenden Bewegung bis 1870 mit einer Unterbrechung im Jahre 1869 fortgesetzt wird. Auch der Detailpreis ging 1861 und 1862, aber in weit bescheidenerem Maße als der Börsenpreis, in die Höhe. Er war 1862 erst um 14,29 Prozent höher als 1853. Um dem größeren Fortschritt des Börsenpreises nachzukommen, hebt sich der Detailpreis auch noch 1863; er stellt sich nunmehr um 86,92 Prozent höher als 1853, erreicht also noch nicht den Vorsprung, den der Börsenpreis bereits 1862 gewonnen hatte. Trotzdem — wie erwähnt — letzterer seit 1863 stetig sinkt, hält der Detailpreis das Niveau von 1863 bis 1865 fest und beginnt erst 1867 den Rückgang, der in einer dreijährigen Periode der Unveränderlichkeit (1868 bis 1870) seinen Abschluß findet. Da dieser Rückgang von einem weit höheren Niveau gegenüber 1853 ausging, als der Engrospreis 1863 bis 1865 einnahm, so gelangt der Detailpreis auch am Schluß der rückläufigen Bewegung noch nicht auf den Standpunkt, den der Engrospreis im Vergleich zu 1853 erreicht hat. Letzterer steigt 1871 und 1872 und geht dann bis 1875 zurück. Auch der Detailpreis hebt sich von seinem höheren Niveau aus, setzt aber die Steigerung mit einer Stockung im Jahre 1873 bis 1874 fort. Erst 1875 trägt er der Bewegung des Börsenpreises Rechnung, ohne indeß auch nur annähernd so tief unter den Stand von 1853 zu sinken, wie dieser.

Trotzdem benutzt er die geringe Steigerung des letzteren im Jahre 1876, um abermals zu steigen. Erst 1877 beginnt er das Bestreben, sich über dem Stande von 1853 zu behaupten, abzulegen und geht nun absatzweise ununterbrochen bis 1885 herab, trotzdem der Börsenpreis den erst 1878 begonnenen Rückgang 1880 bis 1882 durch eine beträchtliche Steigerung unterbricht, um von 1883 an mit einem Rückschlag im Jahre 1885 abermals zu sinken.

Diese Bewegung hat das Resultat, daß der Detailpreis 1881 bis 1883 gegenüber dem Niveau von 1853 niedriger steht als der Börsenpreis

Preise für Terpentinöl.

Jahr	Hamburger Börsenpreis für 100 kg Terpentinöl		Verkaufspreis der Firma Y in Aachen für 100 Liter Terpentinöl	
	Mk.	Verhältniß zu 1853	Mk.	Verhältniß zu 1853
1853	99,54	100,00	110,42	100,00
1854	86,58	86,98	110,42	100,00
1855	68,94	69,26	104,96	95,06
Durchschnitt	85,02	100,00	108,60	100,00
1856	64,74	65,04	95,72	86,69
1858	78,36	78,72	98,04	88,79
1859	76,98	77,34	91,16	82,56
1860	66,42	66,73	86,00	77,89
Durchschnitt	71,63	84,25	92,73	85,39
1861	97,98	98,42	99,76	90,35
1862	188,82	189,68	126,20	114,29
1863	156,12	156,84	206,40	186,92
1864	117,36	117,90	206,40	186,92
1865	85,02	85,41	206,40	186,92
Durchschnitt	129,06	151,80	169,03	155,64
1867	61,08	61,26	103,20	93,46
1868	56,64	56,90	86,00	77,89
1869	57,90	58,19	86,00	77,89
1870	54,78	55,03	86,00	77,89
Durchschnitt	57,60	67,75	90,30	83,15
1871	77,40	77,76	103,20	93,46
1872	83,04	83,42	111,80	101,25
1873	69,90	70,22	111,80	101,25
1874	58,08	58,35	115,24	104,36
1875	48,44	48,66	110,08	99,69
Durchschnitt	67,37	79,24	110,42	101,68
1876	51,10	51,34	120,40	109,04
1877	53,98	54,22	84,00	76,07
1878	48,44	48,66	84,00	76,07
1879	46,10	46,31	76,00	68,83
1880	53,55	53,80	70,00	63,39
Durchschnitt	50,63	59,55	86,88	80,00
1881	73,31	73,65	70,00	63,39
1882	80,77	81,14	70,00	63,39
1883	66,57	66,88	70,00	63,39
1884	51,19	51,43	70,00	63,39
1885	51,70	51,94	60,00	54,34
Durchschnitt	64,71	76,11	68,00	62,62
1886	48,91	49,08	80,00	72,45

und sich letzterem auch 1885 sehr stark nähert. 1886 entfernt er sich indeß durch eine Steigerung wieder weiter von dem gesunkenen Börsenpreis.

Wenngleich hiernach die Grundrichtung die gleiche ist, so ist doch — namentlich in der mittleren Jahren der betrachteten Periode — das Niveau des Detailpreises im Vergleich zu 1853 wiederholt um so viel höher, als beim Börsenpreis, daß auch die Durchschnittspreise sich dem Einfluß dieser Thatsache nicht entziehen können. Sie wachsen bis 1861/65 nahezu in gleichem Verhältniß, weichen aber später, trotzdem sie gleichzeitig zu- und abnehmen, hinsichtlich des Umfanges der Erhöhung bezw. Ermäßigung von einander ab. Das Verhältniß des Detailpreises zu 1853 bis 1855 ist bis zur vorletzten Periode ungünstiger für das Publikum als das des Börsenpreises. In der letzten Periode führt dagegen der erwähnte Verzicht auf die Steigerung der Börsenpreise dazu, daß der Verkaufspreis sich tiefer unter das Niveau von 1853 bis 1855 senkt als der Börsenpreis.

Man kann demnach in der Hauptsache doch mit der Bewegung der Preise im Kleinhandel zufrieden sein, zumal der Eintritt der Zollfreiheit im Jahre 1860 noch in dem gleichen Jahr mit einer Ermäßigung beantwortet wurde. Der Artikel wird in den Büchern der Firma Y bis 1876 nach dem Gewicht und erst seit 1877 nach dem Maß angeführt; diese Veränderung wurde nicht zum Anlaß einer Erhöhung, sondern einer Ermäßigung des Preises benutzt, zu der die Bewegung des Börsenpreises keinen Anlaß bot.

Zu erwähnen ist noch, daß 1862 das Terpentilöl im Kleinhandel in Aachen billiger zu haben war als auf der hamburger Börse. Nimmt man das spezifische Gewicht zu 0,86 an, so kosteten 100 Liter Terpentinöl 1862 in Hamburg 164,11 Mk., bei der Firma Y in Aachen nur 126,20 Mark.

Zu einer Berechnung des Aufschlags sind die vorhandenen Zahlen nicht geeignet. Es sei nur bemerkt, daß im Durchschnitt aller angeführten Jahre 100 Liter Terpentinöl in Hamburg 64,72 Mk. (= 75,25 Mk. für 100 kg) und bei der Firma Y 104,18 Mk. kosteten, bei letzterer also um 39,46 Mark oder etwa 61 Prozent theurer waren.

Kapitel IX. Lackmus.

Die Verwendung des Lackmus im Haushalt ist gegenwärtig wohl ohne jede Bedeutung. Dies spricht sich schon darin aus, daß seit 1871 in den Büchern der Firma Y der Artikel so gut wie ganz verschwindet. Nach Clemens Merks „Waarenlexikon“ (3. Auflage, Leipzig bei G. A. Gloeckner, 1884) S. 309 fand Lackmus im Haushalt „zum Bläuen der Wäsche und der Kalkweiße wie zum Dekoriren geweißter Lokale ꝛc.“ Verwendung, alles Zwecke, für die heute andere Mittel gebraucht werden. Der Gesammtkonsum Deutschlands einschließlich der Verwendung in der Chemie und Technik, die gegenwärtig die Hauptrolle spielt, wird in dem genannten Werk auf etwa 1000 kg jährlich geschätzt.

Die frühere Verwendung im Haushalt war ebenfalls eine sehr beschränkte; denn der Artikel erscheint in den älteren Ladenjournalen der

Firma Y in Aachen sehr selten. Die Zahlen, die daraus gewonnen sind, finden sich in Anlage II Ziffer 28 und 29 und sind sehr lückenhaft. Engrospreise finden sich nach den Hamburger Börsennotirungen in Anlage III Ziffer 27.

Das vergleichbare Material ist folgendes:

Jahr	Hamburg. Börsenpreis für 100 kg Lackmus		Verkaufspreis d. Firma Y in Aachen für 100 kg Lackmus (I.)		Lackmus (II.)	
	Mk.	Verhältniß zu 1853	Mk.	Verhältniß zu 1853	Mk.	Verhältniß zu 1853
1853	47,76	100,00	256,80	100,00	192,60	100,00
1854	52,68	110,30	256,80	100,00	192,60	100,00
1855	48,96	102,51	256,80	100,00	192,60	100,00
1856	31,62	66,21	256,80	100,00	192,60	100,00
1857	53,34	111,68	—	—	192,60	100,00
1858	62,64	131,16	200,00	77,88	170,00	88,27
1859	60,48	126,63	200,00	77,88	160,00	83,07
1860	57,18	119,72	200,00	77,88	180,00	93,46
1861	61,44	128,64	200,00	77,88	162,00	84,11
1862	52,28	109,46	180,00	70,09	160,00	83,07
1864	44,88	93,97	180,00	70,09	—	—
1865	44,40	92,96	180,00	70,09	160,00	83,07
1867	45,42	95,10	240,00	93,46	—	—
1871	46,86	98,12	240,00	93,46	—	—

Die beiden Sorten weichen unter einander wiederholt bezüglich der Richtung der Bewegung ab, zeigen aber beide eine verhältnißmäßig starke Tendenz zum Sinken. In dieser Beziehung sind sie verschieden von den Hamburger Börsenpreisen, die meistens das Niveau von 1853 überschreiten und nur einmal (1856) tiefer unter dasselbe sinken als die Detailpreise. Eine nennenswerthe Uebereinstimmung in der Bewegung der Detail- und Engrospreise liegt nicht vor; die Abweichungen sind indeß meist im Interesse des Publikums. Die Gewichtsveränderung 1858 hat trotz des Gleichbleibens des Zolles, der bei dem vorzugsweise aus Holland bezogenen Artikel an sich von Einfluß sein müßte, eine Preiserhöhung nicht zur Folge gehabt. Andererseits ist aber auch der Eintritt der Zollfreiheit 1865 ohne Einfluß auf den Detailpreis geblieben.

Das Gesagte mag genügen, da der Artikel, soweit es sich um Haushaltungsbedarf handelt, nur noch ein historisches Interesse bietet.

III. Gruppe.

Gegenstände zum Brennen und Beleuchten.

Kapitel I. Steinkohlen.

Sehr dürftig ist das Material für Steinkohlen. Abgesehen von einigen versprengten Notizen in den Berichten der aachener Handelskammer finden sich Detailpreise nur in Anlage IV Ziffer 16 nach den Notirungen im Amtsblatt der kgl. Regierung zu Aachen und zwar nur für die Zeit von 1883 bis 1886. Als Engrospreise sind die hamburger Börsenpreise in Anlage III Ziffer 53 für Steinkohlen und Kokes heranzuziehen. Weitere Engrospreise finden sich bei F. X von Neumann-Spallart, „Ueberſichten der Weltwirthschaft" Jahrg. 1883 bis 1885 (Stuttgart 1887) S. 327. Diese Preise sind „nach der offiziellen Bewerthung im Königreich Preußen" bezw. seit 1878 im Deutschen Reich berechnet und verstehen sich für die Tonne am Bergwerk. Endlich seien noch die Engrospreise der „Vereinigungsgesellschaft für Steinkohlenbergbau im Wurmrevier" erwähnt, die den Bedarf an Hausbrandkohlen im hiesigen Bezirk zum größten Theile deckt. Diese Preise finden sich für die vom 1. Juli bis 30. Juni laufenden Geschäftsjahre der Gesellschaft seit 1861/62 bis 1885/86 in dem Bericht, den der Spezialdirektor der Gesellschaft Herr Bergassessor a. D. Karl Hilt über die Entstehung und Entwicklung der Gesellschaft aus Anlaß der Feier des 50jährigen Bestehens derselben im Oktober 1886 erstattet hat.

In der nachfolgenden Zusammenstellung können nur die Preise berücksichtigt werden, soweit sie vergleichbar sind.

Da die früheren Preise der Gesellschaft ebenso wie deren verkaufte Quantitäten von allgemeinerem Interesse sind, so führe ich dieselben unter dem Text ausführlich an [1]).

[1])

Jahr	Durchschnittspreis pro Tonne	Verkauf in Tonnen
1861—62	7,91	—
1862—63	7,93	206 255
1863—64	7,85	201 452

Die vergleichbaren Zahlen sind folgende:

Jahr	Hamb. Börsenpreis f. 100 kg Steinkohlen und Koks		Preis f. 100 kg Steinkohlen am Bergwerk nach der offiziellen Bewerthung i. Deutschen Reich		Großhandelspreis d. Vereinigungsgesellschaft für 100 kg Steinkohlen		Marktpreis f. 100 kg Steinkohlen i. Aachen nach dem Amtsblatt	
	Mk.	Verhältn. zu 1856	Mk.	Verhältn. zu 1882	Mk.	Verhältn. zu 1861	Mk.	Verhältn. zu 1856
1856	1,80	100,00	—	—	—	—	2,10[1]	100,00
1861	1,62	90,00	—	—	0,79	100,00	2,36[1]	112,38
1866	1,68	93,33	—	—	0,70	88,61	2,36[1]	112,38
1882	1,27	70,51	0,51	100,00	0,68	86,08	1,60	76,19
1883	1,27	70,51	0,53	103,92	0,69	87,34	1,56	74,29
1884	1,25	69,44	0,52	101,96	0,71	89,87	1,50	71,43
1885	1,23	68,33	0,52	101,96	0,70	88,61	1,48	70,48
1886	1,20	66,67	—	—	—	—	1,40	66,67

Die Engrospreise weichen zunächst in der Höhe sehr stark ab. Am niedrigsten sind die Preise am Bergwerk nach Neumann-Spallart. Ihnen am nächsten kommen die Preise der Vereinigungsgesellschaft im Wurmrevier; die hamburger Preise sind beträchtlich höher. Die Bewegung der Engrospreise ist ebenfalls sehr verschieden. Die Detailpreise zeigen gegen 1861 und 1866 eine stete Verminderung und kommen dadurch den ham-

Jahr	Durchschnittspreis pro Tonne	Verkauf in Tonnen
1864—65	8,11	185 813
1865—66	7,73	171 504
1866—67	7,02	159 645
1867—68	7,18	154 588
1868—69	6,71	161 692
1869—70	6,74	182 126
1870—71	7,38	241 077
1871—72	8,30	280 682
1872—73	9,85	352 961
1873—74	11,69	365 940
1874—75	10,33	322 742
1875—76	8,83	327 371
1876—77	7,74	309 085
1877—78	6,67	306 997
1878—79	6,35	359 270
1879—80	6,37	401 180
1880—81	6,43	395 815
1881—82	6,52	416 615
1882—83	6,76	452 596
1883—84	6,87	444 280
1884—85	7,08	452 395
1885—86	7,03	467 559

[1]) Nach Berichten der Handelskammer zu Aachen.

burger Börsenpreisen am nächsten. 1841 betrug der Detailpreis nach den Berichten der aachener Handelskammer 2,36 Mk. und 1846 2,40 Mk. für 100 kg, sodaß für den Konsum eine bedeutende Verbilligung im Kleinhandel eingetreten ist. Seit 1882 ist der Detailpreis im Jahre 1885 um 7,50 Prozent (1886 um 12,50 Prozent), der hamburger Preis 1885 um 3,15 Prozent gesunken, während der Preis am Bergwerke nach Neumann-Spallart um 1,96 Prozent und der Preis der Vereinigungsgesellschaft im Wurmrevier um 2,94 Prozent 1885 höher ist als 1882.

Im Durchschnitt von 1883—1885 ist der Detailpreis in Aachen 1,54 Mk. für 100 kg, dagegen der Börsenpreis in Hamburg 1,26 Mk.; die Differenz des Detailpreises gegen den hamburger Preis ist + 0,28 Mk. oder 22,22 Prozent des letzteren. Der Preis der Vereinigungsgesellschaft ist 1882—1885 im Durchschnitt 0,70 Mk., also um 0,84 Mk. oder 120 Prozent geringer als der Detailpreis. Der Preis am Bergwerk endlich ist im Durchschnitt 0,52 Mk., also um 1,02 Mk. oder 196,11 Prozent geringer als der Detailpreis. Am wichtigsten ist hierbei der Abstand gegen den Preis der Vereinigungsgesellschaft, da dieser für den hiesigen Bezirk naturgemäß eine große Rolle spielt.

Die Magerkohlen wiesen bei dieser Gesellschaft nach dem Bericht von Hilt an Selbstkosten 1882 bis 1886 5,05 Mk. pro Tonne auf, während die Selbstkosten der Flaumkohlen sich auf 5,92 Mk. pro Tonne stellten. Auf dem Wege von der Förderungsstätte bis zum Konsum in der Haushaltung erleiden daher die Steinkohlen eine sehr große Vertheuerung, an der allerdings auch die hier bestehende städtische Brennmaterialiensteuer einen gewissen Antheil hat.

Nach dem Amtsblatt der kgl. Regierung zu Aachen Jahrg. 1874 S. 297 ist der Steuersatz der seit 1. Januar 1875 in Kraft getretenen Steuer folgender:

Für	1	Zentner	Steinkohlen	und	Gries	0,03	Mk.
„	2	„	„	„	„	0,07	„
„	3	„	„	„	„	0,10	„
„	4	„	„	„	„	0,13	„
„	5	„	„	„	„	0,17	„
„	6	„	„	„	„	0,20	„
„	7	„	„	„	„	0,23	„
„	8	„	„	„	„	0,27	„
„	9	„	„	„	„	0,30	„
„	10	„	„	„	„	0,33	„
„	11	„	„	„	„	0,37	„
„	12	„	„	„	„	0,40	„
„	13	„	„	„	„	0,43	„
„	14	„	„	„	„	0,47	„
„	15	„	„	„	„	0,50	„

u. s. f. Für 30 Zentner stellt sich die Steuer auf 1 Mk. 30 Zentner entsprechen einer „Karre“ Steinkohlen, wie sie hier in überwiegendem Maße als Bezugseinheit erscheint. Man weicht daher nicht allzu weit von der Wahrheit ab, wenn man den Steuer-Bruttoertrag mit 30 multiplizirt und die gewonnene Zahl als den hiesigen Konsum in Zentnern (zu 50 kg)

ansieht. Der Steuerertrag war nach den Verwaltungsberichten der Stadt Aachen

1882—83	brutto:	74 510,00 Mk.	netto:	69 375,00 Mk.
1883—84	„	79 183,00 „	„	73 420,00 „
1884—85	„	79 933,00 „	„	74 094,00 „
1885—86	„	81 012,00 „	„	75 118,95 „

Der Konsum stellt sich demnach auf

1882—83	111 765 000 kg	= 1246 kg pro Kopf
1883—84	118 774 500 „	= 1295 „ „ „
1884—85	119 899 500 „	= 1280 „ „ „
1885—86	121 518 000 „	= 1270 „ „ „

Hierbei ist allerdings unberücksichtigt, daß außer den Steinkohlen auch Kokes, Holzkohlen, Brennholz u. s. w. an der Brennmaterialsteuer betheiligt sind. Nach den hiesigen Gewohnheiten ist indeß die Steinkohle das am meisten gebrauchte Brennmaterial, sodaß der Fehler in der vorstehenden Konsumberechnung nicht sehr groß sein wird. Dafür spricht auch der Umstand, daß der Konsum an Steinkohlen nach der Reichsstatistik nicht viel geringer ist, als nach der vorstehenden Berechnung, nämlich pro Kopf:

1882: 1032 kg
1883: 1089 „
1884: 1106 „

Nach der obigen Berechnung ist im Durchschnitt von 1882/83 bis 1885/86 der Konsum an Steinkohlen in Aachen pro Kopf gleich 1273 kg oder für den Haushalt von durchschnittlich 4,6 Personen etwa 5856 kg. Da nun nach dem bisher Erörterten der Detailpreis für Steinkohlen in Aachen im Durchschnitt von 1882 bis 1885 um 0,84 Mk. für 100 kg höher ist als der Preis der Vereinigungsgesellschaft, so beträgt die Differenz zwischen Engros- und Detailpreis etwa 49,20 Mk. jährlich. 5856 kg entsprechen etwa 3,9 Karren, und da jede Karre 1 Mk. Steuer kostet, so sind von jenen 49,20 Mk. 3,90 Mk. an Steuern abzuziehen; für den Zwischenhandel verbleiben mithin noch 45,30 Mk., aus denen die Unkosten, das Risiko und der Gewinn des Zwischenhandels gedeckt werden müssen.

Da letzterer für das angeführte Quantum 41,09 Mk. zu zahlen hatte — immer im Durchschnitt von 1882—1885 gerechnet —, so beträgt die Vertheuerung lediglich durch den Zwischenhandel etwa 110,20 Prozent des Preises der Vereinigungsgesellschaft, ein Satz, der sehr hoch genannt werden muß. Durch den Hinzutritt der städtischen Brennmaterialsteuer erhöht sich die Vertheuerung auf etwa 120 Prozent. Daß dieses Resultat ein günstiges Licht auf den hiesigen Kohlenhandel wirft, kann man nicht behaupten.

Man kann nun einwenden, daß der Konsum hier zu hoch berechnet sei; allein dadurch wird die Vertheuerung durch den Zwischenhandel nicht berührt. Man braucht nur auf die Seite 223 angeführten Durchschnittspreise zurückzugehen, um zu erkennen, daß die Vertheuerung durch den Zwischenhandel einen sehr starken Prozentsatz beträgt. Einschließlich der Steuer waren nach den dort angegebenen Zahlen die Kohlen im Kleinhandel

zu Aachen um etwa 120 Prozent theurer als bei der Vereinigungsgesellschaft. Da nun der Steuersatz für 100 kg 7 Pf. beträgt, so macht die Steuer von dem Preise der Vereinigungsgesellschaft (0,70 Mk. für 100 kg) 10 Prozent aus; die Vertheuerung durch den Zwischenhandel stellt sich also auch hier auf 110 Prozent, ein Satz, der sich auch bei der Berechnung an der Hand des Konsums ergeben würde, wenn man mit abgerundeten Zahlen rechnen wollte.

Ein anderer Einwand wäre der, daß weder die Preise der Vereinigungsgesellschaft noch die Preise im Amtsblatt zutreffend sind. Die ersteren können bei der peinlichen Gewissenhaftigkeit, mit welcher der Bericht von Hilt gearbeitet ist, ernstlich kaum angegriffen werden; die Preise im Amtsblatt dürften den Thatsachen ebenfalls gerade bei Steinkohlen entsprechen. Der Preis der Karre, der sich nach denselben ergiebt (1886 z. B. 21 Mk.) stimmt mit dem nahezu vollständig überein, den ich selbst nach meinen Kohlenrechnungen durchschnittlich gegeben habe. Selbst wenn der Preis im Amtsblatt um einige Pfennige bei 100 kg zu hoch sein sollte, so blieben doch immer noch so viel Prozente Aufschlag übrig, daß der Vorwurf einer übergroßen Vertheuerung dem Kohlenhandel nicht erspart bleiben kann, wenn nicht anderweitige entlastende Momente vorhanden sind.

Man kann ferner betonen, daß der Kohlenhandel nicht zu den Preisen einkauft, wie sie in dem Bericht von Hilt angegeben sind, daß er außerdem die Kosten des Transports, der Zufuhr an das Haus ꝛc. zu tragen hat u. s. f.

Was die Frachten anlangt, so spielen diese allerdings eine gewisse Rolle. Bei einem Streckensatz von 2,2 Pf. für Tonne und km und einer Expeditionsgebühr von 0,60 Mk. auf die Tonne für die ersten 10 km ist die Fracht von Kohlscheid, dem Sitz der Vereinigungsgesellschaft, bis Aachen (9 km) etwa 80 Pf. für die Tonne oder etwa 8 Pf. für 100 kg oder etwa 11,43 Prozent des Durchschnittspreises für 1882—1885 bei der Vereinigungsgesellschaft.

Welchen Antheil die übrigen Beförderungskosten und überhaupt die weiteren Unkosten an der noch verbleibenden Differenz von etwa 99 Prozent haben, entzieht sich meiner Kenntniß; ebensowenig besitze ich Material darüber, welche Preise die Kohlenhändler beim Einkauf zahlen müssen. Unter diesen Umständen kann das Urtheil nur dahin gehen, daß der Kohlenhandel in Aachen, wenn er überhaupt durchschnittlich zu denselben oder annähernd zu denselben Preisen eingekauft hat, wie sie in dem Bericht von Hilt für die Vereinigungsgesellschaft im Wurmrevier angegeben sind, nach Abzug der Brennmaterialsteuer und Frachtkosten einen um etwa 99 Prozent höheren Preis im Durchschnitt der Zeit von 1882 bis 1885 beim Verkauf erzielt hat und daß ein solcher Aufschlag das Maß desjenigen überschreitet, was billiger Weise dem Zwischenhandel zugestanden werden kann.

Kapitel II. Spiritus.

In Anlage I Ziffer 33 finden sich die Ein- und Verkaufspreise der Firma X für Spiritus von 90°, der im Haushalt vorwiegend zum Brennen

benutzt wird, seit 1878. Dazu treten als weitere Detailpreise die Verkaufspreise der Firma Y für dieselbe Spiritusart seit 1853 (Anlage II Ziffer 61). In Anlage III Ziffer 51 liegen die hamburger Börsenpreise für Spiritus und Sprit aus Korn und Kartoffeln vor.

Zunächst sind hier die Preise der Firma X zu besprechen, die folgendes Bild ergeben:

Jahr	Einkaufspreis der Firma X für 100 l Spiritus (90°)		Verkaufspreis der Firma X für 100 l Spiritus (90°)		Differenz zwischen Ein- und Verkaufspreis	
	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	% des Einkaufspreises
1878	60,10	100,00	77,00	100,00	16,90	28,12
1879	63,00	104,83	76,00	98,18	13,00	20,63
1880	66,15	110,07	78,00	101,30	11,85	17,91
1881	63,56	105,76	76,00	98,18	12,44	19,57
1882	56,40	93,84	70,00	90,91	13,60	24,11
1883	62,20	103,48	76,00	98,18	13,80	22,19
1884	56,30	93,68	68,00	88,31	11,70	20,78
1885	50,37	83,81	63,00	81,82	12,63	25,07
1886	46,75	77,79	60,00	77,92	13,25	28,34
Durchschnitt	58,31	—	71,56	—	13,25	22,72

Der Aufschlag schwankt hiernach zwischen 17,91 und 28,34 Prozent des Einkaufspreises und stellt sich im Durchschnitt auf 22,72 Prozent, Sätze die im Vergleich zu anderen Artikeln nicht allzu hoch sind, aber immerhin doch einer Erklärung bedürfen. Hierbei bietet sich ein Faktor, der einen höheren Aufschlag bedingt, in der Schwindung des Spiritus bei der Aufbewahrung in Fässern dar. Nach einer Notiz in dem „Abriß der chemischen Technologie" von Dr. Chr. Heinzerling [1]) S. 249 rechnet man in Deutschland für frische Waare und 6 Monate Lagerzeit 3 bis 4 Prozent Verlust, bei schon gelagerter Waare 2—3 Prozent. Daß ein solcher Verlust auch im Preise Berücksichtigung finden muß, ist klar. Dazu kommt das Risiko, das mit der Aufbewahrung eines so feuergefährlichen Stoffes nicht blos für diesen selbst sondern überhaupt für das gesammte Lager des Kaufmanns verbunden ist. Dieser Umstand bedingt, daß der Antheil des Spiritus an dem Geschäftsrisiko — abgesehen von allen anderen Momenten — ein verhältnißmäßig hoher ist.

Was den Konsum anlangt, so liegen keine zuverlässigen Angaben darüber vor. Julius Wolff berechnet in seinem Werk über „die Branntweinsteuer" (Tübingen 1884) S. 82 den Verbrauch an absolutem Alkohol auf 9,6 Liter, den persönlichen Konsum auf 9,25 Liter jährlich. Heinzer-

---

[1]) Im Erscheinen begriffen, Verlag von Theodor Fischer, Kassel und Berlin.

ling beziffert a. a. O. S. 252 nach Mulhall (Dictionary of Statistics S. 4211) den Verbrauch in Deutschland auf 5,98 Liter auf den Kopf. Mulhall giebt leider nicht an, ob die Zahlen sich auf absoluten oder mit Wasser verdünnten Alkohol beziehen. Die Angabe ist schon aus diesem Grunde nicht zu verwerthen. Die Berechnung von Wolff umfaßt den gesammten Konsum, während hier der Konsum zu Genußzwecken außer Betracht bleiben muß. Greifen wir deshalb zurück auf die Ladenjournale der Firma Y in Aachen, so finden wir, daß bei dieser in den bekannten 10 Tagen des Jahres 1886 im ganzen $31^{1}/_{8}$ Liter des in Rede stehenden Spiritus von 90° an die Buchkunden in 19 Verkaufsoperationen verkauft sind. Unter Anwendung der Preise der Firma X auf dieses Quantum ergiebt sich ein Bruttogewinn von etwa 4,12 Mk. oder von etwa 150 Mk. auf das Jahr, sodaß jeder der 400 Buchkunden etwa 38 Pf. im Durchschnitt mehr zu zahlen gehabt hat, als der Kaufmann selbst geben mußte.

Diese Belastung ist gewiß erträglich; sie zeigt — so wenig die ganze Berechnung auch auf absolute Genauigkeit Anspruch machen kann —, daß der Konsum der betr. Spiritusart eine Ausdehnung hat, die einen höhern Aufschlag rechtfertigt.

Die Preisbewegung bei der Firma X ist zufriedenstellend. Der Verkaufspreis geht gleichzeitig mit dem Einkaufspreis der Firma auf und ab; nur 1879 liegt eine Abweichung vor, über die sich indeß das Publikum nicht beklagen kann, da der Verkaufspreis sinkt, während der Einkaufspreis steigt. Das Publikum hat 1886 dieselbe Ermäßigang im Kleinhandel gegen 1878 gehabt, wie die Firma selbst beim Einkauf. Die geringfügige Differenz in den Dezimalstellen ist nur eine Folge der Abrundung, die beim Einzelverkauf nöthig ist. In allen früheren Jahren ist das Verhältniß zu 1878 bei den Verkaufspreisen günstiger für das Publikum als bei den Einkaufspreisen.

Für letztere Betrachtung sind auch die anderen Angaben der Anlagen heranzuziehen. Die wenigen Notizen der Reichsstatistik über Spirituspreise mögen hier übergangen werden; sie gehen mit den hamburger Preisen parallel mit Ausnahme des Jahres 1881, in welchem in Hamburg eine Steigerung, nach der Reichsstatistik dagegen in Berlin, Mannheim und Posen eine Ermäßigung eintritt. Der Vollständigkeit halber sei hier auf die höchsten und niedrigsten Locopreise in Berlin verwiesen, die bei Heinzerling a. a. O. S. 255 und 256 und in Conrads Jahrb. für Nationalökonomie und Statistik, N. F. Bd. 15 S. 9 angeführt sind.

Das Material, das hier zur Besprechung steht, ist folgendes:

(siehe Tab. auf S. 228)

Die Preise der Firma X sind meist etwas niedriger als die der Firma Y, gehen auch mit diesen nicht genau parallel. Bei der Firma X tritt 1879 und 1881 eine Ermäßigung ein, während bei der Firma Y beide Male der Preis stabil bleibt; 1883 geht der Preis bei X in die Höhe, bei Y ermäßigt er sich. Im übrigen herrscht dieselbe Richtung mit annähernd gleichem Umfang der am Ende der Periode eintretenden Ermäßigung. Der Durchschnittspreis von 1881 bis 1885 ist gegen 1878 bis

Preise für Spiritus.

Jahr	Hamburger Börsenpreis für 100 kg Spiritus und Sprit (Korn- u. Kartoffel-)			Eink.-Preis der Firma X in Aachen für 100 l Spiritus (90°)		Verkaufspreis der Firma Y in Aachen für 100 l Spiritus (90°)			Verkaufspreis der Firma X in Aachen für 100 l Spiritus (90°)	
	Mk.	Verhältniß zu 1853	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verh. zu 1878	Mk.	Verhältniß zu 1853	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verh. zu 1878
1853	55,56	100,00	—	—	—	100,63	100,00	—	—	—
1854	76,20	137,15	—	—	—	105,00	104,34	—	—	—
1855	72,54	130,56	—	—	—	109,38	108,70	—	—	—
Durchschnitt	68,10	100,00	—	—	—	105,00	100,00	—	—	—
1856	68,88	123,97	—	—	—	102,48	101,84	—	—	—
1857	55,92	100,65	—	—	—	90,13	89,57	—	—	—
1858	36,60	65,87	—	—	—	70,00	69,56	—	—	—
1859	40,86	73,54	—	—	—	70,00	69,56	—	—	—
1860	48,18	86,72	—	—	—	77,00	76,52	—	—	—
Durchschnitt	50,09	73,55	—	—	—	81,92	78,01	—	—	—
1861	52,86	95,14	—	—	—	87,50	86,95	—	—	—
1862	45,90	82,61	—	—	—	87,50	86,95	—	—	—
1863	40,74	73,33	—	—	—	78,75	78,26	—	—	—
1864	40,80	73,43	—	—	—	78,75	78,26	—	—	—
1865	36,84	66,31	—	—	—	70,00	69,56	—	—	—
Durchschnitt	43,43	63,77	—	—	—	80,50	76,67	—	—	—
1866	37,50	67,49	—	—	—	70,00	69,56	—	—	—
1867	49,32	88,77	—	—	—	76,56	76,09	—	—	—
1868	50,70	91,25	—	—	—	85,31	84,78	—	—	—
1869	46,80	84,23	—	—	—	78,75	78,26	—	—	—
1870	40,86	73,54	—	—	—	83,13	82,61	—	—	—
Durchschnitt	45,04	66,15	—	—	—	78,75	75,00	—	—	—
1871	44,64	80,35	—	—	—	87,50	86,95	—	—	—
1872	47,82	86,07	—	—	—	90,00	89,44	—	—	—
1873	48,16	86,68	—	—	—	90,00	89,44	—	—	—
1874	48,28	86,90	—	—	—	92,50	91,92	—	—	—
1875	37,54	67,57	—	—	—	82,50	81,98	—	—	—
Durchschnitt	45,29	66,51	—	—	—	88,50	84,29	—	—	—
1876	36,04	64,87	—	—	—	80,00	79,51	—	—	—
1877	39,70	71,45	—	—	—	80,00	79,51	—	—	—
1878	40,98	73,76	100,00	60,10	100,00	80,00	79,51	100,00	77,00	100,00
1879	41,80	75,23	102,00	63,00	104,83	80,00	79,51	100,00	76,00	98,18
1880	47,74	85,92	116,50	66,15	110,07	84,00	83,47	105,00	78,00	101,30
Durchschnitt	41,25	60,57	100,00	63,08	100,00	80,80	76,95	100,00	77,00	100,00
1881	48,73	87,71	118,91	63,56	105,76	84,00	83,47	105,00	76,00	98,18
1882	40,64	73,15	99,17	56,40	93,84	76,50	76,03	95,63	70,00	90,91
1883	43,08	77,54	105,12	62,20	103,48	74,00	73,55	92,50	76,00	98,18
1884	38,99	70,18	95,14	56,30	93,68	71,00	70,57	88,75	68,00	88,31
1885	34,44	61,99	84,04	50,37	83,81	66,00	65,59	82,50	63,00	81,82
Durchschnitt	41,18	60,47	94,64	57,77	91,58	74,30	70,76	91,36	70,60	91,69
1886	24,95	44,76	60,88	46,75	77,79	65,00	64,59	81,25	60,00	77,92

1880 bei beiden Detailpreisen um $8^1/_2$ Prozent gesunken. Beide stimmen hierin mit dem Einkaufspreis der Firma X überein, während in Hamburg die Senkung langsamer erfolgt und im Durchschnitt nur 5,36 Prozent beträgt. Die beiden Engrospreisreihen, bei denen wir nunmehr angelangt sind, gehen gleichmäßig auf und nieder, wobei in Hamburg die Steigerung stärker, die Senkung aber bescheidener ist als in Aachen. Nur 1881 zeigt der hamburger Preis eine entgegengesetzte Bewegung, da er in die Höhe geht, während in Aachen eine Ermäßigung eintritt. Nach dem Gesagten ist seit 1878 allenthalben die Bewegung in der Hauptsache eine gleichartige, da die Abweichungen, die oben erwähnt sind, nicht ins Gewicht fallen.

Für die Zeit vor 1878 ist die Bewegung folgendermaßen gestaltet:

Die Börsenpreise schnellen 1854 um 37,15 Prozent in die Höhe und sinken darnach bis 1858, in welchem Jahre sie 34,13 Prozent tiefer standen als 1853. Die Detailpreise beginnen ebenfalls mit einer Steigerung und endigen dieselbe erst 1855 mit einem Plus von 8,70 Prozent gegen 1853. 1856 schließen sie sich dem Rückgang der Engrospreise an und stehen 1858 um 30,44 Prozent tiefer als 1853. Ehe sie Zeit finden, eben so tief wie der Börsenpreis unter das Niveau von 1853 herabzugehen, beginnt letzterer schon eine Steigerung, die bis 1861 anhält, vom Detailpreis aber wiederum ein Jahr später, 1860, aufgenommen wird, ohne den gleichen Umfang zu erreichen. Der Börsenpreis tritt bereits 1862 wieder in eine rückläufige Bewegung ein, die er mit einem unbedeutenden Rückschlag im Jahre 1864 bis 1865 fortsetzt. Der Abstand von 1853 stellt sich 1865 auf 33,69 Prozent. Der Detailpreis hatte bisher immer um 1 Jahr nachgehinkt und kann sich auch diesmal erst 1863 zu dem Preisrückgang entschließen, nachdem er 1862 stabil geblieben war. Er geht nun bis 1865 herab; die Erhöhung bei den Engrospreisen im Jahre 1864 findet in einer Stockung beim Detailpreis ihren Ausdruck. 1865 ist der Detailpreis um 30,44 Prozeut tiefer als 1853, wird aber durch die inzwischen (1866) eingetretene Steigerung des Engrospreises verhindert, weiter zu sinken. Er bleibt daher 1866 stabil und geht dann bis 1868 mit den Börsenpreisen in die Höhe, um 1869 mit ihnen zu sinken; er steht hierbei fortwährend tiefer unter dem Niveau von 1853 als der Börsenpreis. Der Börsenpreis sinkt 1870 noch weiter, um dann bis 1874 zu steigen. Diesmal eilt der Detailpreis der Firma Y ein Jahr voraus: er beginnt schon 1870 mit der Steigerung, die er mit dem Börsenpreis zusammen 1874 beendet. Auf diese Weise hat der Detailpreis sich wieder dem Stande von 1853 mehr genähert als der Börsenpreis und dies Verhältniß bleibt dann bis 1879 bestehen, um 1882 und 1885 nochmals aufzutreten. 1875 und 1876 zeigen beide Preise eine Abschwächung. 1877 beginnt der Börsenpreis eine Steigerung, die bis 1881 anhält; der Preis der Firma Y bleibt bis 1879 stabil, um sich erst 1880 der steigenden Richtung anzuschließen.

Nehmen wir alles, was über die Bewegung der Preise seit 1878 und vor 1878 gesagt ist, zusammen, so ist das Ergebniß für den Detailpreis günstig. Er hinkt zwar gewöhnlich nach, macht aber doch im ganzen dieselben Wandlungen durch wie der Börsenpreis und läßt die Ermäßigung des letzteren

bisweilen nur wenig verkürzt, öfter aber mehr als vollständig dem Publikum zutheil werden.

Die Durchschnittspreise gehen in gleicher Richtung, nur 1866/70 liegt eine Abweichung vor, indem der Detailpreis noch weiter sinkt, während der Engrospreis steigt. Die starke Steigerung, die bei letzterem 1854 und 1855 gegenüber 1853 vorliegt und die beim Detailpreis bei weitem nicht erreicht wurde, bedingt es, daß das Niveau der ersten Periode beim Engrospreis verhältnißmäßig höher liegt als beim Detailpreis. Dieser Umstand hat zur Folge, daß die durchschnittlichen Detailpreise im Vergleich zu 1853/55 sich weniger tief halten als die Börsenpreise; nach dem Gesagten kann hierin jedoch nichts Anstößiges gefunden werden. — Mit dem Eintritt des Litermaßes fällt 1872 eine Erhöhung des Detailpreises zusammen, die indeß durch das Anwachsen des Börsenpreises gerechtfertigt ist. Mit der Zollermäßigung von 48 auf 36 Mk. für 100 kg, die seit 1. April 1865 in Kraft trat, trifft eine Preisermäßigung zusammen, mit der Wiederherstellung des alten Zollsatzes (seit 1. Januar 1880, Gesetz vom 15. Juli 1879) eine Preiserhöhung; dagegen hat die am 1. Juli 1885 eingetretene weitere Zollerhöhung einen unmittelbar erkennbaren Einfluß auf die Verkaufspreise nicht ausgeübt.

Die Maischraumsteuer erlitt in der in Betracht gezogenen Zeit zweimal eine Erhöhung. Durch das preußische Gesetz vom 19. August 1854 wurde die Maischraumsteuer für 20 Quart (22,9 Liter) Maischraum für landwirthschaftliche Brennereien von 1 Sgr. 8 Pf. auf 2 Sgr. 3 Pf. und für die übrigen von 2 Sgr. auf 2½ Sgr. erhöht. Diese erhöhten Sätze traten am 1. August 1854 in Kraft und blieben bis 31. Juli 1855 in Geltung. Vom 1. August 1855 an betrug die Maischraumsteuer für landwirthschaftliche Brennereien 2½ Sgr. und für andere Brennereien 3 Sgr. In beiden Jahren zeigt der Detailpreis eine freilich nicht sehr bedeutende Erhöhung. Die Steuererhöhung betrug 1854 25 Prozent und 1855 50 Prozent des Satzes, der seit 1839 bis 1854 für die nicht landwirthschaftlichen Brennereien erhoben wurde. Die Erhöhung des Detailpreises macht dagegen nur 4,34 bezw. 8,70 Prozent gegen 1853 aus.

Das Verhalten des Kleinhandels gegenüber den Veränderungen im Maß-, Steuer- und Zollsystem kann daher den guten Eindruck der Preisbewegung nicht verwischen.

Kapitel III. Lichte.

Von den verschiedenen Kerzenarten, die gegenwärtig in Gebrauch sind, ist nur die Paraffinkerze in den Anlagen vertreten, und zwar mit den Ein- und Verkaufspreisen der Firma X in Aachen seit 1878 bis 1886 (Anlage I Ziff. 23). Die Preise ergeben folgendes Bild:

(siehe Tab. auf S. 231)

Jedes Packet erleidet hiernach eine Vertheuerung von 6,6 bis zu 15,78 Pf., deren Durchschnitt sich auf 10,04 Pf. stellt. Von 1879 bis 1882 ist der Aufschlag absolut wie relativ beträchtlich gestiegen, allerdings ohne für das Publikum eine Preiserhöhung zur Folge zu haben.

Preise für Kerzen.

Jahr	Einkaufspreis für 100 Packete Paraffinkerzen		Verkaufspreis für 100 Packete Paraffinkerzen		Differenz zwischen Ein- und Verkaufspreis	
	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	Verhältniß zu 1878	Mk.	% des Einkaufspreises
1878	45,34	100,00	52,00	100,00	6,66	14,69
1879	45,40	100,13	52,00	100,00	6,60	14,54
1880	43,70	96,38	52,00	100,00	8,30	18,99
1881	37,50	82,71	52,00	100,00	14,50	38,67
1882	36,22	79,89	52,00	100,00	15,78	43,57
1883	40,29	88,86	52,00	100,00	11,71	29,06
1884	41,39	91,29	50,00	96,15	8,61	20,82
1885	39,75	87,67	48,00	92,31	8,25	20,75
1886	33,03	72,85	43,00	82,69	9,97	30,18
Durchschnitt	40,29	—	50,33	—	10,04	24,92

Der Aufschlag macht 1882 einen so hohen Prozentsatz aus, daß er als gerechtfertigt wohl kaum bezeichnet werden kann. Auch 1881, 1883 und 1886 sind die Prozentsätze sehr hoch, während sie in den anderen Jahren, namentlich im Beginn der Periode, bei der Billigkeit des Artikels nicht als unangemessen angesehen werden können. Ihnen ist es zu danken, wenn der Durchschnitt nur 24,92 Prozent ausmacht, in welchem Aufschlag zwar eine recht beträchtliche, aber nach den bisherigen Erörterungen doch nicht übermäßige Vertheuerung liegt.

Die starke Steigerung des Aufschlags bis 1882 hängt auf das engste zusammen damit, daß der Kleinhandel sich nicht entschließen konnte, die nach 1879 eingetretene Verringerung des Einkaufspreises in den Verkaufspreisen zum Ausdruck zu bringen. 1879 und 1883 werden die Preiserhöhungen beim Einkauf, von denen die erste den Preis nur um 0,13 Prozent über den Stand von 1878 hebt, die letztere ihn aber noch um 11,14 tiefer stehen läßt als 1878, ebenfalls im Kleinhandel unberücksichtigt gelassen. Doch kann dieser Umstand nicht die Thatsache aufwiegen, daß dem Publikum an der Preisermäßigung im Großhandel bis 1882 gar kein Antheil gewährt worden ist. Erst 1884 bequemt sich der Kleinhandelspreis dazu, dem tieferen Preisstande Rechnung zu tragen, um dann bis 1886 mit dem Einkaufspreis zu sinken. Warum die Ermäßigung des Kleinhandels gerade in einem Jahr anhebt, in dem der schon 1883 gestiegene Einkaufspreis sich noch weiter hebt, läßt sich aus dem vorhandenen Material nicht erklären.

Durch das verspätete Eingehen auf die rückläufige Bewegung der Großhandelspreise erklärt es sich, daß 1886 der Kleinhandelspreis noch lange nicht so tief unter dem Niveau von 1878 steht, wie der Großhandelspreis. Den vollen Antheil an der Preisermäßigung im Großhandel hat das Publikum 1886 deshalb noch nicht erhalten.

Die Zollerhöhungen 1879 (von 9 auf 15 Mk. für 100 kg) und 1885 (von 15 auf 18 Mk. für 100 kg) haben auf den Kleinhandelspreis keinen Einfluß ausüben können. Die Paraffinkerzen werden aus der Provinz Sachsen bezogen, wo die zur Gewinnung des Paraffins geeignete Braunkohle allein zu finden ist und wo deshalb auch die Fabrikation der Paraffinkerzen sich konzentrirt hat.

Kapitel IV. Petroleum.

Das hierorts gebrauchte Petroleum ist wohl ausschließlich amerikanischen Ursprungs. Die Preise, die darüber zu Gebote stehen, sind für den Kleinhandel in Anlage II Ziff. 43 nach den Ladenbüchern der Firma Y von 1863 bis 1886, für den Großhandel in Anlage III Ziff. 34 nach den Hamburger Börsennotirungen seit 1861 aufgeführt. Die vergleichbaren Zahlen sind folgende:

Jahr	Hamburger Börsenpreis für 100 kg Petroleum		Verkaufspreis der Firma Y in Aachen für 100 l Petroleum	
	Mk.	Verhältniß zu 1863	Mk.	Verhältniß zu 1863
1863	54,18	100,00	65,63	100,00
1864	53,40	98,56	61,25	93,33
1865	74,52	137,54	67,38	102,67
Durchschnitt	60,70	100,00	64,75	100,00
1866	54,48	100,55	50,75	77,33
1867	38,70	71,43	41,13	62,67
1868	37,50	69,21	36,75	56,00
1869	39,84	73,53	46,88	71,43
1870	40,02	73,87	46,88	71,43
Durchschnitt	42,11	69,37	44,48	68,70
1871	37,22	68,70	41,13	62,67
1872	38,56	70,99	44,00	67,04
1873	30,28	55,89	35,00	53,33
1874	23,26	42,93	24,00	36,57
1875	22,44	41,42	22,00	33,52
Durchschnitt	30,35	50,00	33,23	51,32
1876	35,68	65,85	36,00	54,85
1877	26,38	48,69	29,00	44,19
1878	21,54	39,76	22,00	33,52
1879	18,04	33,30	20,00	30,47
1880	19,05	35,16	22,00	33,52
Durchschnitt	24,14	39,77	25,80	38,24
1881	16,77	30,95	21,00	32,00
1882	15,33	28,29	20,00	30,47
1883	15,61	28,81	20,00	30,47
1884	15,44	28,31	21,00	32,00
1885	14,81	27,33	20,33	30,98
Durchschnitt	15,59	25,68	20,47	31,61
1886	13,01	24,01	20,25	30,85

Hierzu ist zu bemerken, daß im Jahrgang 1884 der „Tabellarischen Uebersichten von Hamburgs Handel und Schiffahrt“ für 1884 und 1883 ein höherer Preis (1883: 16,85 Mk., 1884: 16,59 Mk.) angegeben ist als im Jahrgang 1885. In vorstehender Uebersicht ist der Preis nach dem Jahrgang 1885 aufgenommen.

Für den Petroleumhandel spielt die Petroleumbörse in Bremen eine erhebliche Rolle, so daß es interessant wäre, die dortigen Preise mit heranzuziehen. In den von der Handelskammer zu Bremen herausgegebenen statistischen Mittheilungen betreffend Bremens Handel und Schiffahrt habe ich nur für 1880 bis 1886 Preisangaben gefunden, die hier wiedergegeben werden mögen.

Darnach kosteten 100 kg (standard white, amerikanisch, netto, inkl. Gebinde, lieferbar in Bremerhafen, Ziel 4 Monate):

1880	17,16 Mk.	1884	15,24 Mk.
1881	15,80 „	1885	14,55 „
1882	14,34 „	1886	13,11 „
1883	15,48 „		

Diese Angaben stimmen in der Bewegung mit den entsprechenden hamburger Preisen überein, weichen aber in der Höhe etwas ab.

Vergleicht man die Bewegung der Preise in der vorstehenden Tabelle, so erkennt man sofort, wie die Preise so vollkommen Hand in Hand gehen, daß man es nicht besser wünschen kann. Nur drei Mal ist eine Abweichung vorhanden. 1870 und 1883 verzichtet der Kleinhandel auf die geringe Erhöhung, die der Großhandelspreis aufweist. Die Erhöhung von 1883 wird indeß 1884 nachgeholt. Dabei ist bis 1880 der Kleinhandelspreis im Vergleich zu 1863 stets niedriger als der Großhandelspreis. Nach 1880 hält er sich um ein geringes höher, so daß 1886 der Abfall gegen 1863 beim Kleinhandelspreis 69,15 Prozent, beim Börsenpreis 75,99 Prozent beträgt. Die Differenz erklärt sich durch den 1879 eingeführten Zoll und wird durch die vor 1881 vorhandenen Verhältnisse so vollständig aufgewogen, daß es nicht zu viel gesagt ist, wenn man behauptet, dem Publikum sei der schuldige Antheil an der Verbilligung im Großhandel in ausreichendem Maße durch den Kleinhandel gewährt worden. Auch die Durchschnittspreise bestätigen das, obwohl in Folge der starken Preiserhöhung 1865 die Verhältnißziffern der Börsenpreise noch günstiger sein sollten als beim Kleinhandel.

Die Einführung des Litermaßes fällt 1872 mit einer Preiserhöhung zusammen, von der ein Theil jedoch auf Rechnung der Steigerung der Großhandelspreise zu setzen ist.

Daß die Aufhebung der Zollfreiheit durch den Tarif von 1879 sowohl im Groß- als auch im Kleinhandel 1880 eine Erhöhung nach sich zog, ist nicht auffällig; nachhaltig war die Erhöhung nicht. Der seit 1. November 1885 trotz des Widerspruchs der Interessenvertretungen des Handels eingeführte Petroleumfaßzoll, nach welchem die Petroleumfässer als „angestrichene Böttcherwaaren“ zu verzollen sind, der Zoll aber bei der Ausfuhr der Fässer zurückvergütet wird, hat bis jetzt einen erkennbaren Einfluß auf die Kleinhandelspreise nicht ausgeübt, trotz der vielfachen Belästigungen, die für die Geschäftswelt dadurch entstehen.

Um die Differenz zwischen dem hamburger und dem aachener Preise zu erkennen, ist der erstere auf Liter umzurechnen, wobei 100 l = 80 kg zu setzen sind.

Außerdem ist seit 15. Juli 1879 der Zoll von 6 Mk. für 100 kg dem hamburger Preise zuzuschlagen. Da mir Monatsnotirungen für 1879 nicht vorliegen und eine genauere Angabe über die Einwirkung des Zolles im Jahre 1879 deshalb nicht gemacht werden kann, so lasse ich den Zuschlag von 6 Mk. erst seit 1880 eintreten.

Auf diese Weise ergiebt sich Folgendes:

Jahr	Hamburger Börsenpreis für 100 l (seit 1880 inkl. 6 Mk. Zoll für 100 kg)	Verkaufspreis der Firma Y in Aachen für 100 l	Differenz in	
	Mk.	Mk.	Mk.	% des hamb. Preises
1863	43,34	65,63	22,29	51,43
1864	42,72	61,25	18,53	43,38
1865	59,62	67,38	7,76	13,02
Durchschnitt	48,56	64,75	16,19	33,36
1866	43,58	50,75	7,17	16,45
1867	30,96	41,13	10,17	32,85
1868	30,00	36,75	6,75	22,50
1869	31,87	46,88	15,01	47,10
1870	32,02	46,88	14,86	46,41
Durchschnitt	33,69	44,48	10,79	33,01
1871	29,78	41,13	11,35	38,11
1872	30,85	44,00	13,15	42,63
1873	24,22	35,00	10,78	44,51
1874	18,61	24,00	5,39	28,96
1875	17,95	22,00	4,05	22,57
Durchschnitt	24,28	33,23	8,95	36,86
1876	28,54	36,00	7,46	26,14
1877	21,10	29,00	7,90	37,44
1878	17,23	22,00	4,77	27,68
1879	14,43	20,00	5,57	38,60
1880	20,04	22,00	1,96	9,78
Durchschnitt	20,27	25,80	5,53	27,28
1881	18,22	21,00	2,78	15,26
1882	17,06	20,00	2,94	17,23
1883	17,29	20,00	2,71	15,67
1884	17,15	21,00	3,85	22,45
1885	16,65	20,33	3,68	22,10
Durchschnitt	17,27	20,47	3,20	18,53
1886	15,21[1])	20,25[2])	5,04[3])	33,14
Durchschnitt von 1863—85	27,10	35,40	8,30	30,63

[1]) 1878—86 = 17,03 Mk. [2]) 1878—86 = 20,73 Mk. [3]) 1878—86 = 3,70 Mk. oder 21,73 %.

Hiernach ist der Aufschlag — um diesen kürzeren Ausdruck hier anzuwenden — außerordentlich knapp geworden gegen den Beginn unserer Zahlenreihen. 1863 nahm der Kaufmann für jedes Liter etwa 22 Pf. mehr als der Börsenpreis in Hamburg betrug, im letzten Jahrfünft nur noch 2,71 bis 3,85 Pf. oder im Durchschnitt 3,2 Pf. Mit diesem geringfügigen Betrag ist nicht nur der Antheil der laufenden Unkosten und das beträchtliche Risiko der Aufbewahrung u. s. w., sondern auch die Fracht bis Aachen mit allen ihren Nebenkosten wie Versicherungsgebühren u. s. w. zu bestreiten, so daß der eigentliche Nutzen ein sehr unbedeutender wird.

Bei der Billigkeit des Artikels machen die wenigen Pfennige Aufschlag einen großen Prozentsatz aus. In den letzten Jahren nach der Zolltarifreform schwankt zwar der Prozentsatz nur zwischen 9,78 und 22,45 Prozent, bewegt sich also in Grenzen, die nach dem bisherigen Gange unserer Untersuchung nicht zu hoch genannt werden können, und auch bei den früheren Jahren kommen wiederholt sehr mäßige Prozentsätze vor; doch hält sich im übrigen der prozentuale Aufschlag meist sehr hoch. Der Gipfelpunkt fällt in das Jahr 1863 mit 51,43 Prozent.

Die Durchschnittsziffern zeigen eine ständige Abnahme des absoluten Aufschlags. Der Prozentsatz unterbricht bei den Durchschnittsziffern einmal die sonst erkennbare regelmäßige Abschwächung.

Es dürfte von Interesse sein, zu sehen, welche Belastung für den einzelnen Haushalt eintritt, immer mit der Maßgabe, daß der hamburger Börsenpreis, nicht der eigentliche Einkaufspreis der Firma Y franko Lager Aachen, als Ausgangspunkt genommen wird.

Für Aachen liegt eine Konsumberechnung nicht vor. Einen gewissen Anhalt bietet die Angabe, daß bei der Firma Y in Aachen in den bekannten 10 Tagen des Jahres 1886 im ganzen an die Buchkunden 310 l verkauft sind. Da die Differenz gegen den hamburger Preis inkl. Zoll 1886 5,04 Pf. für den Liter betrug, so ist die Vertheuerung gegen Hamburg für die 310 l auf 15 Mk. 62 Pf. zu beziffern. Dies ergiebt für das ganze Jahr etwa 570 Mk., oder für jeden der 400 Buchkunden etwa 1 Mk. 40 Pf.; bei dem umfangreichen Konsum ist diese Differenz, die gegenüber dem hamburger Preis dem Kaufmann für seine Vermittelung gezahlt wird, nicht sonderlich groß.

Nach dem Bericht der Handelskammer in Aachen für 1886 wurden beim Hauptzollamt versteuert:

1885 5 738 142 kg = 7 172 678 l
1886 5 796 182 kg = 7 245 228 l.

Nach den vorhin angeführten Aufschlagsziffern stellt sich der Gesammtaufschlag für das Quantum:

1885	auf Mk.	263 954,55	oder für jede der	20 878	Haushaltungen	auf Mk.	12,60
1886	„ „	365 159,49	„ „ „ „	21 261	„	„ „	17,13.

Die hiernach berechnete Belastung ist bedeutend größer als die, welche sich nach den Büchern der Firma Y ergab. Dies mag zunächst damit zusammenhängen, daß die Angaben der Zollamtsstatistik auch Petroleumdestillate umfassen. Wichtiger als dies ist der Umstand, daß ein sehr be-

trächtlicher Theil des hier eingeführten Quantums nicht in den hiesigen Konsum übergeht. Die Ungewißheit, die darnach noch über die thatsächliche Belastung besteht, nöthigt zu weiteren Untersuchungen. Material dazu liefert die Verbrauchsberechnung, wie sie im Statistischen Jahrbuch für das Deutsche Reich für die Zeit von 1866 an enthalten ist. Die betreffenden Angaben sind in Liter umzurechnen. Da mir die Bevölkerungsziffern von Aachen für die einzelnen Jahre nicht zur Hand sind, so kann eine Berechnung über den Gesammtaufschlag nicht angestellt werden. Dagegen kann die annähernde Belastung des einzelnen Haushalts ermittelt werden, wenn nach früheren Erörterungen der Haushalt durchschnittlich zu 4,6 Personen gerechnet wird.

Auf diese Weise erhält man folgendes Bild:

Jahr	Petroleumkonsum nach der Reichsstatistik			Differenz zw. hamb. Börsen- und Verkaufspreis d. Firma Y in Aachen pro l	Belastung des einzelnen Haushalts
	pro Kopf	pro Haushalt (zu 4,6 Köpfen)			
	kg	kg	l	Pfenn.	Mk.
1866	0,90	4,14	5,18	7,17	0,37
1867	1,65	7,59	9,49	10,17	0,97
1868	1,90	8,74	10,92	6,75	0,74
1869	2,36	10,86	13,58	15,01	2,04
1870	2,47	11,36	14,20	14,86	2,11
Durchschnitt	1,856	8,54	10,67	10,79	1,15
1871	3,19	14,67	18,34	11,35	2,08
1872	2,95	13,57	16,96	13,15	2,23
1873	4,16	19,14	23,93	10,78	2,58
1874	3,71	17,07	21,34	5,39	1,15
1875	4,76	21,90	27,38	4,05	1,11
Durchschnitt	3,754	17,27	21,59	8,95	1,93
1876	4,97	22,86	28,58	7,46	2,13
1877	5,78	26,59	33,24	7,90	2,63
1878	5,72	26,31	32,89	4,77	1,57
1879	5,68	26,13	32,66	5,57	1,82
1880	4,71	21,67	27,09	1,96	0,53
Durchschnitt	5,372	24,71	30,89	5,53	1,71
1881	6,41	29,49	36,86	2,78	1,02
1882	7,49	34,45	43,06	2,94	1,27
1883	8,05	37,03	46,29	2,71	1,25
1884	9,98	45,91	57,39	3,85	2,21
1885	10,32	47,47	59,34	3,68	2,18
Durchschnitt	8,450	38,87	48,59	3,20	1,55
1886	9,31	42,83	53,54	5,04	2,70

Die Belastung, die sich für den einzelnen Haushalt durchschnittlich aus dieser Zusammenstellung ergiebt, nähert sich der, die sich an der Hand der Bücher der Firma Y erkennen ließ, während sie von dem Resultat

der auf Grund der Zollamtsstatistik angestellten Berechnung weit entfernt bleibt.

Wenngleich keine der angestellten Berechnungen auf absolute Genauigkeit Anspruch machen kann, so läßt sich doch annehmen, daß die beiden, die einander in ihrem Ergebniß sehr nahe stehen, den thatsächlichen Verhältnissen am wenigsten zuwiderlaufen.

In der vorstehenden Tabelle ist es interessant, zu sehen, wie trotz der gewaltigen Konsumvermehrung, wie sie seit 1869 eingetreten ist, doch die thatsächliche Belastung nur sehr geringe Fortschritte gemacht hat, jedoch nicht ohne durch unbedeutende Rückschritte unterbrochen worden zu sein. In den ersten Jahren der Tabelle ist vornehmlich wegen des ganz geringfügigen Konsums die Belastung eine unbedeutende. Gegenüber 1869, als dem Jahre, in welchem der Konsum zuerst 10 kg für den Kopf übersteigt, hat sich 1885 der Konsum mehr als vervierfacht, während die Belastung des Haushaltes noch nicht um 1/15 größer ist. Im Durchschnitt von fünf zu fünf Jahren steigt die Belastung von etwa 1 Mk. 2 Pf. in der Periode 1866/70 auf etwa 1 Mk. 9 Pf. 1871/75, um in den beiden nächsten Perioden zu sinken.

Die thatsächliche Vertheuerung gegenüber dem hamburger Börsenpreis ist mithin — das darf man aus dem Gesagten wohl ableiten — nicht derart, daß das Publikum ernstlich durch den Aufschlag des Kleinhandels geschädigt sein kann.

IV. Gruppe.

Gegenstände zum Medizinalgebrauch und verschiedene.

Das Material ist hier so wenig umfangreich und zum Theil auch so lückenhaft, daß auf eine Kapiteleintheilung verzichtet werden kann. Gehen wir in alphabetischer Reihenfolge vor, so muß mit

Alaun

begonnen werden, für welchen Artikel in Anlage II Ziff. 1 einige Verkaufspreise der Firma Y und in Anlage III Ziff. 1 die hamburger Börsenpreise aufgeführt sind.

Die wenigen vergleichbaren Angaben sind folgende:

Jahr	Hamburger Börsenpreis für 100 kg Alaun		Verkaufspreis der Firma Y in Aachen für 100 kg Alaun	
	Mk.	Verhältniß zu 1855	Mk.	Verhältniß zu 1855
1855	15,78	100,00	32,10	100,00
1856	17,52	111,03	42,80	133,33
1857	23,52	149,05	42,80	133,33
1858	18,24	115,59	40,00	124,61
1859	18,06	114,45	40,00	124,61
1865	17,58	111,41	40,00	124,61
1872	17,96	113,82	40,00	124,61
1879	14,86	93,79	50,00	155,76

Die Preise beginnen hiernach beiderseits mit einer Steigerung, die aber bei dem Kleinhandelspreis einen viel größeren Umfang erreicht als beim Großhandelspreis. 1857 bleibt ersterer stabil und wird nunmehr

von dem inzwischen weiter gestiegenen Großhandelspreis überholt. 1858 sinken beide trotz der Gewichtsveränderung. 1859 bleibt der noch immer um 24,61 Prozent über dem Niveau von 1855 stehende Kleinhandelspreis unverändert, trotzdem der Großhandelspreis sinkt. Die folgenden Zahlen sind zu lückenhaft, als daß Resultate daraus gezogen werden dürften. Bemerkt sei nur, daß das Verhältniß zu 1855 bei den Kleinhandelspreisen mit Ausnahme des Jahres 1857 stets ungünstiger ist als bei den Großhandelspreisen.

Auch für

Fenchel

ist das Material sehr dürftig. Anlage II enthält in Ziff. 20 einige Verkaufspreise der Firma Y in Aachen, zu denen als Großhandelspreise die Hamburger Börsennotirungen (Anlage III Ziff. 16) hinzutreten. Vergleichbar ist nur folgendes Material:

Jahr	Hamburger Börsenpreis für 100 kg Fenchel		Verkaufspreis der Firma Y in Aachen für 100 kg Fenchel	
	Mk.	Verhältniß zu 1854	Mk.	Verhältniß zu 1854
1854	47,82	100,00	107,00	100,00
1855	47,58	99,50	96,30	90,00
1856	77,40	161,86	107,00	100,00
1857	98,52	206,02	85,60	80,00
1858	61,50	128,61	80,00	74,77
1861	44,10	92,22	80,00	74,77
1868	46,86	97,99	100,00	93,46
1869	55,68	116,44	100,00	93,46
1870	70,50	147,43	120,00	112,15
1871	83,82	175,28	120,00	112,15
1872	105,96	221,58	120,00	112,15

Das Wenige, was sich aus dieser Tabelle erkennen läßt, ist für den Kleinhandel nicht ungünstig. Der Kleinhandelspreis sinkt mit dem Börsenpreis 1855, aber weit stärker, und hebt sich mit ihm 1856, aber in viel bescheidenerem Maße, wie die Verhältnißziffern erkennen lassen. 1857 steigt der Börsenpreis so sehr, daß er um 106,02 Prozent höher steht als 1854. 1858 verringert sich der Ueberschuß auf 28,61 Prozent. Der Kleinhandelspreis dagegen sinkt 1857 um 20 Prozent unter das Niveau von 1854, geht aber trotzdem auch 1858 mit dem Börsenpreis herunter, obgleich die Einführung des schwereren Zollgewichts bei unverändertem Zollsatz und die Rücksicht auf die starke Erhöhung der Börsenpreise im Vorjahre eine Preissteigerung im Kleinhandel erklärlich gemacht haben würde. 1861

steht der Börsenpreis tiefer als 1858, aber im Vergleich zu 1854 immer noch erheblich höher als der unverändert gebliebene Kleinhandelspreis. Von 1868 an, in welchem Jahre das Verhältniß zu 1854 beim Kleinhandelspreis wiederum für die Konsumenten günstiger ist als beim Börsenpreis, gehen in Hamburg die Preise bis 1872 ununterbrochen in die Höhe und stehen 1872 um 121,58 Prozent höher als 1854. Der Kleinhandelspreis bleibt 1869 noch stabil, erhöht sich 1870 und hält das so gewonnene Niveau, das nur 12,15 Prozent über dem von 1854 liegt, bis 1872 fest.

Daß hier kein vollständiges Zusammengehen mit dem Börsenpreis vorliegt, ist klar; aber die Abweichungen sind stets zum Vortheil der Konsumenten. Der Vollständigkeit halber sei noch erwähnt, daß 1857 der Fenchel im Kleinhandel (bei der Firma Y) zu Aachen um 12,92 Pf. für 1 kg billiger zu haben war als auf der hamburger Börse.

Reichhaltiger als bei den eben erörterten Artikeln sind die Kleinhandelspreise für

Leberthran.

Dieselben liegen in Anlage II Ziff. 30 nach den Ladenjournalen der Firma Y für die Zeit von 1853 bis 1874 und ferner für 1877, 1881 und 1883 bis 1886 vor. Börsenpreise für Leberthran sind nicht vorhanden; als Ersatz bieten sich die Preise für Thran ohne nähere Bezeichnung, wie sie in Anlage III Ziff. 56 angeführt sind. Neben einander gestellt ergeben die angeführten Preise folgendes Bild:

(siehe Tab. auf S. 241)

Während der Börsenpreis hiernach bis 1857 mit einer Unterbrechung (im Jahre 1856) steigt, geht der Kleinhandelspreis bis 1856 mit einer Stockung (1855) herunter, um sich erst 1857 mit dem Großhandelspreis zu erhöhen. Der Kleinhandelspreis kommt dabei wieder auf dem Niveau von 1853 an, während der Börsenpreis dasselbe um 22,63 % überschreitet. Letzterer sinkt von 1858 bis 1860 und wächst alsdann bis 1864, in welchem Jahre er 63,69 % höher steht als 1853. Der Kleinhandelspreis sinkt ebenfalls bis 1860, freilich mit einer Stockung im Jahre 1859, und ist dabei stets tiefer unter dem Niveau von 1853 als der Börsenpreis. 1861 steigt er mit letzterem, unterbricht indeß sofort bis 1863 diese Bewegung, um sie erst 1864 fortzusetzen bezw. zu beendigen. Der Fortschritt über das Niveau von 1853 hinaus beträgt nur 6,67 %, während er — wie erwähnt — beim Börsenpreis 63,69 % ausmacht. Damit mag es zusammenhängen, daß der Kleinhandelspreis von dem Sinken des Börsenpreises, der 1867 immer noch um 12,43 % höher ist als 1853, vorerst keine Notiz nimmt und auf dem 1864 erreichten Niveau stehen bleibt. Er geht darin insofern zu weit, als er auch durch die erheblich niedrigere Preislage im Großhandel nach 1867 nicht veranlaßt wird, seine Höhe zu verändern. Bis 1874 ist der Kleinhandelspreis auf 140 Mark für 100 Liter stehen geblieben. Leider wird jetzt das Material lückenhaft, so-

Preise für Leberthran.

Jahr	Hamburger Börsenpreis für 100 kg Thran		Verkaufspreis der Firma Y in Aachen für 100 l Leberthran	
	Mk.	Verhältniß zu 1853	Mk.	Verhältniß zu 1853
1853	67,08	100,00	131,25	100,00
1854	70,62	105,28	122,50	93,33
1855	81,78	121,91	122,50	93,33
Durchschn. 1853—55	73,16	100,00	125,42	100,00
1856	81,60	121,65	109,38	83,34
1857	82,26	122,63	131,25	100,00
1858	67,68	100,89	122,50	93,33
1859	64,80	96,60	122,50	93,33
1860	62,70	93,47	105,00	80,00
Durchschn. 1856—60	71,81	98,16	118,12	94,18
1861	64,32	95,89	122,50	93,33
1862	72,84	108,59	122,50	93,33
1863	87,42	130,32	122,50	93,33
1864	109,80	163,69	140,00	106,67
1865	84,06	125,31	140,00	106,67
Durchschn. 1861—65	83,69	114,39	129,50	103,25
1866	73,56	109,66	140,00	106,67
1867	75,42	112,43	140,00	106,67
1868	65,88	98,21	140,00	106,67
1869	67,08	100,00	140,00	106,67
1870	73,32	109,30	140,00	106,67
Durchschn. 1866—70	71,05	97,12	140,00	111,62
1871	66,54	99,19	140,00	106,67
1872	69,08	102,98	140,00	106,67
1873	62,30	92,87	140,00	106,67
1874	61,14	91,15	140,00	106,67
Durchschn. 1871—74	64,77	88,53	140,00	111,62
1877	58,30	86,91	120,00	91,43
1881	53,10	79,16	120,00	91,43
1883	67,25	100,25	130,00	99,05
1884	56,03	83,53	140,00	106,67
1885	46,75	69,69	140,00	106,67
Durchschn. 1881—85	55,78	76,24	132,50	105,65
1886	40,85	60,90	140,00	106,67

daß die Entwicklung nach 1874 nicht genau verfolgt werden kann. 1877 stehen beide Preise niedriger als 1874; der Abstand gegen 1853 ist beim Börsenpreis größer als bei dem Verkaufspreis der Firma Y. 1881 ist letzterer noch ebenso hoch wie 1877, ersterer dagegen erscheint niedriger. 1883 sind beide höher als 1881 und stehen dem Niveau von 1853 sehr nahe. Während aber der Börsenpreis jetzt sinkt, hebt sich der Kleinhandelspreis 1883 wiederum auf das von 1865 bis 1874 festgehaltene Niveau, um darauf bis 1886 zu beharren.

Zollveränderungen sind in dieser Zeit nicht vorgekommen. Die Einführung des Litermaßes hatte die Ermäßigung des Preises für das alte Quart von 1,60 Mark um 1/8 zur Folge, sodaß die Firma hier vollkommen korrekt vorgegangen ist, was das Verhältniß des Literpreises zu dem Quartpreise anlangt.

Nach dem Gesagten ist die anfänglich bestehende Harmonie zwischen Börsen- und Kleinhandelspreis, bezw. das günstige Verhalten des letzteren bei den Abweichungen seit Ende der sechziger Jahre nicht mehr vorhanden. Dasselbe zeigt sich auch in den Durchschnittspreisen, die bis 1861—1865 Hand in Hand gehen mit der Maßgabe, daß das Verhältniß zur Ausgangsperiode beim Kleinhandelspreis günstiger für die Konsumenten ist, später aber gesonderte Wege wandeln.

Als letzter Artikel ist

Rübsamen

zu erwähnen, der im Haushalt vornehmlich als Vogelfutter Verwendung findet. Die Verkaufspreise der Firma Y seit 1855 sind in Anlage II Ziffer 52 aufgeführt, die hamburger Börsenpreise für „Raps- und Rübsaat" in Anlage III Ziffer 44. Diese Zahlen ergeben folgendes Bild:

(siehe Tab. auf S. 243)

Der Kleinhandelspreis steigt nach dieser Zusammenstellung 1856 im Gegensatz zu dem sinkenden Börsenpreis sehr stark, geht dann mit diesem bis 1858 herunter, um 1859 und 1860 sich von neuem in entgegengesetzter Richtung zu bewegen wie der Börsenpreis, der sich immer beträchtlich tiefer hält als 1855. Der Kleinhandelspreis steht 1860 um 12,15 % höher als 1855 und beharrt auf dieser Höhe ununterbrochen bis 1883, während der Börsenpreis die mannigfachsten Veränderungen durchmacht, aber selbst in seinem höchsten Stande (1871) noch um 4,60 % tiefer ist als 1855. 1884 sinkt der Kleinhandelspreis gleichzeitig mit dem Börsenpreis so weit, daß er nur noch um 0,93 % höher steht als 1855. 1885 und 1886 setzt er den Rückgang noch fort. Der Börsenpreis war 1886 wieder gestiegen.

Eine Gleichartigkeit der Bewegung liegt hier nicht vor, und die Abweichungen des Kleinhandelspreises sind nicht zum Vortheil des Publikums, welches auch von der Aufhebung des allerdings sehr mäßigen Zolles (0,25 Mark für 100 kg) seit 1. April 1865 nichts verspürt. Andererseits muß jedoch anerkannt werden, daß weder die Einführung des Zollgewichts, noch die Einführung eines Zolles von 0,30 Mark für 100 kg im Jahre 1879

Preise für Rübsamen.

Jahr	Hamburger Börsenpreis für 100 kg Raps- und Rübsaat		Verkaufspreis der Firma Y in Aachen für 100 kg Rübsamen	
	Mk.	Verhältniß zu 1855	Mk.	Verhältniß zu 1855
1855	43,02	100,00	53,50	100,00
1856	36,54	84,94	79,18	148,00
1857	33,18	77,13	70,62	132,00
1858	32,34	75,17	68,00	127,10
1859	26,64	61,92	74,00	138,32
1860	29,52	68,62	60,00	112,15
Durchschnitt	31,64	100,00	70,36	100,00
1861	30,42	70,71	60,00	112,15
1862	35,22	81,87	60,00	112,15
1863	31,20	72,52	60,00	112,15
1864	31,62	73,50	60,00	112,15
1865	33,60	78,10	60,00	112,15
Durchschnitt	32,41	102,43	60,00	85,26
1866	30,18	70,15	60,00	112,15
1867	29,82	69,32	60,00	112,15
1868	27,42	63,74	60,00	112,15
1869	31,32	72,80	60,00	112,15
1870	34,86	81,03	60,00	112,15
Durchschnitt	30,72	97,07	60,00	85,26
1871	36,74	85,40	60,00	112,15
1872	31,78	73,87	60,00	112,15
1873	28,04	65,18	60,00	112,15
1874	25,60	59,51	60,00	112,15
1875	29,03	67,48	60,00	112,15
Durchschnitt	30,24	95,58	60,00	85,26
1876	31,22	72,57	60,00	112,15
1877	33,12	76,99	60,00	112,15
1878	29,32	68,15	60,00	112,15
1879	26,54	61,69	60,00	112,15
1880	23,96	55,70	60,00	112,15
Durchschnitt	28,83	91,12	60,00	85,26
1881	27,94	64,95	60,00	112,15
1882	29,52	68,62	60,00	112,15
1883	30,85	71,71	60,00	112,15
1884	24,81	67,67	54,00	100,93
1885	23,39	54,37	50,00	93,46
Durchschnitt	27,30	86,28	56,80	80,73
1886	24,36	56,62	48,00	89,72

und dessen Erhöhung auf 2,00 Mark im Jahre 1885 den Kleinhandelspreis erhöht hat.

Während in den einzelnen Jahren der Kleinhandelspreis stets ein ungünstigeres Verhältniß zu 1855 zeigt als der Börsenpreis, tritt bei den Durchschnittspreisen, deren Richtung nach dem bisher Gesagten naturgemäß eine verschiedenartige ist, das umgekehrte Verhältniß ein. Man darf indessen hierauf kein besonderes Gewicht legen. Der Kleinhandelspreis muß gegen 1856—1860 deshalb viel niedriger erscheinen als der Börsenpreis, weil er gerade in dieser Ausgangsperiode sich in besonders hohen Regionen bewegte, was beim Börsenpreis durchaus nicht der Fall ist.

Die Durchschnittspreise können deshalb das ungünstige Ergebniß der Preisbewegung nicht aufheben. An Bedeutung verliert dasselbe freilich dadurch, daß Rübsamen im regelmäßigen Haushalt nur eine untergeordnete Rolle spielt.

Schluß.

Der lange und mühevolle Weg, den wir in der bisherigen Untersuchung zurückgelegt, hat ein in zahlreiche Einzelurtheile zersplittertes Ergebniß gehabt. Es ist deshalb nothwendig, nunmehr einen Blick rückwärts zu werfen, um zu einem Gesammturtheil zu gelangen.

Ehe dies geschehen kann, sind jedoch noch einige Bedenken zu beschwichtigen, die dem aufmerksamen Leser aufgestiegen sein werden. Das erste betrifft den Umstand, daß in Anlage II wiederholt nur ein Theil des Kalenderjahres als Grundlage der Preisermittlung gedient hat und daß dessen ungeachtet in den vorhergegangenen Erörterungen die Preise der Anlage II ohne weiteres mit einander verglichen worden sind. Diesem Bedenken würde eine große Bedeutung innewohnen, wenn es sich um Großhandelspreise handelte, denn diese schwanken innerhalb eines Jahres sehr häufig. Die Kleinhandelspreise dagegen haben das Bestreben, nicht zu oft zu wechseln, und bleiben deshalb in zahlreichen Fällen einen großen Theil des Jahres unverändert. Wer einmal eins der Ladenjournale, wie sie der Anlage II als Grundlage dienen, in die Hand genommen, wird dies bestätigen. Dieser Umstand ermöglicht es, einen Vergleich zu ziehen, auch wenn der gewonnene Preis sich nur auf die Notizen für einen größeren Theil des Jahres stützt. In der Regel liegt hierin gar keine und in wenigen Fällen eine ganz untergeordnete Fehlerquelle, sodaß aus diesem Gesichtspunkte heraus ernstliche Angriffe gegen die vorhergegangenen Erörterungen kaum gerichtet werden können. Gleichwohl schien es unerläßlich, auf den bezeichneten Umstand aufmerksam zu machen.

Ein anderes Bedenken gründet sich darauf, daß die Durchschnittspreise, wie sie im Jahrgang 1886 der tabellarischen Uebersichten über Hamburgs Handel und Schiffahrt angegeben sind, nicht immer genau mit denen übereinstimmen, die in der gegenwärtigen Arbeit für die hamburger Börsenpreise berechnet sind. Soweit es sich hier nur um kleine Abweichungen in der zweiten Dezimalstelle handelt, die vor 1871 mitunter vorkommen, braucht eine Erklärung nicht lange gesucht zu werden. Bei der Umrechnung der in Thalern und Bruchtheilen von Thalern angegebenen Preise für den Zentner auf Preise in Reichsmark für 100 kg lassen sich derartige Diffe-

renzen nicht vermeiden. Dagegen liegen einige andere Abweichungen vor, die stutzig machen könnten. Bei Baumöl und Soda erklären sie sich daraus, daß in der gegenwärtigen Arbeit eine Scheidung zwischen Fabrik- und Speiseölen, bezw. zwischen krystallisirter und kalzinirter Soda, die eine Zeitlang in den tabellarischen Uebersichten zusammengeworfen werden, nicht möglich war, während das handelsstatistische Büreau in Hamburg bei der Berechnung der Durchschnittspreise augenscheinlich nachträglich die Scheidung bewirken konnte.

Ernsterer Art sind die Abweichungen bei Nudeln und Petroleum. Bei „Nudeln und Maccaroni" giebt Jahrgang 1886 der tabellarischen Uebersichten für 1866/70 als Durchschnittspreis für 100 kg 92,58 Mark an und stimmt hierin überein mit dem Jahrgang 1870, der den Durchschnittspreis für den Zentner mit 15,43 Thaler bezeichnet. Nach der auf S. 78 dieser Arbeit angestellten Berechnung ergiebt sich dagegen nur ein Durchschnittspreis von 68,59 Mark für 100 kg. Die Preise, die dort und in Anlage III für die einzelnen Jahre angegeben sind, stimmen nun aber vollkommen überein mit den Preisen, wie sie in Jahrgang 1870 der tabellarischen Ueberslichten notirt sind. Der auf Seite 78 dieser Arbeit berechnete Durchschnitt ist deshalb unzweifelhaft richtig. Die irrige Angabe in Jahrgang 1870 der tabellarischen Uebersichten, auf der die Angabe in Jahrgang 1886 augenscheinlich beruht, dürfte auf einen Druckfehler zurückzuführen sein. In Jahrgang 1870 wird — wie erwähnt — der Durchschnittspreis für den Zentner mit 15,43 Thalern angegeben. Berechnet man aber den Durchschnitt aus den daselbst aufgeführten Preisen der einzelnen Jahre, so ergiebt sich nicht 15,43 Thaler, sondern 11,43 Thaler; nach der letzteren, richtigen Berechnung stellt sich der Durchschnittspreis auf 68,58 Mark für 100 kg, stimmt also bis auf 1/100 Mark überein mit dem auf Seite 78 der gegenwärtigen Arbeit angegebenen Preis.

Bei Petroleum weichen die auf Seite 232 berechneten Durchschnittspreise in den 4 Jahrfünften von 1866 bis 1885 von den in Jahrgang 1886 der tabellarischen Uebersichten enthaltenen Angaben ab, trotzdem sich bei wiederholter sorgfältiger Prüfung ergeben hat, daß die in Anlage III aufgeführten Preise mit den Angaben für die einzelnen Jahre in den tabellarischen Uebersichten übereinstimmen und die Durchschnittsberechnung korrekt ist. Die Differenzen sind folgende:

	Nach S. 232 der gegenwärtigen Arbeit	Nach Jahrg. 1886 der tabell. Uebersichten
1866/70	42,11 Mk.	43,18 Mk.
1871/75	30,35 „	30,38 „
1876/80	24,14 „	23,59 „
1881/85	15,59 „	15,21 „

Für die erste Periode bezeichnet Jahrgang 1870 der Uebersichten den Durchschnittspreis mit 42,12 Mark, für die zweite Jahrgang 1875 mit 30,36 Mark, für die dritte Jahrgang 1880 mit 24,14 Mark, sodaß die tabellarischen Uebersichten selbst früher Durchschnittspreise angegeben haben, die in den beiden ersten Perioden nur um 1 Pfennig für 100 kg höher

und in der dritten Periode ebenso hoch sind, wie die auf Seite 232 der gegenwärtigen Arbeit berechneten. Warum später ein anderer Durchschnittspreis eingestellt ist, kann hier nicht ermittelt werden. Ebenso muß es an dieser Stelle unaufgeklärt bleiben, aus welchem Grunde das handelsstatistische Büreau für 1881/85 einen anderen Durchschnittspreis publizirt, als sich aus den Jahrespreisen thatsächlich ergiebt. Jedenfalls aber liegt kein Grund vor, sowohl bei Petroleum als auch bei Nudeln von den Durchschnittspreisen abzugehen, wie sie in der gegenwärtigen Arbeit auf Grund der Preisnotirungen der hamburger Statistik für die einzelnen Jahre berechnet sind.

Daß die vorstehenden Ausführungen nur der Gewissenhaftigkeit entspringen, die bei Untersuchungen der vorliegenden Art unerläßlich ist, und keineswegs sich zu einem Vorwurf gegen die Preisstatistik des hamburger statistischen Büreaus zuspitzen sollen, versteht sich von selbst.

Nachdem somit die Zweifel beseitigt sind, die sich gegen die Richtigkeit und Vergleichbarkeit des benutzten Materials erheben konnten, kann jetzt ein Ueberblick über die Resultate der Untersuchung sowohl bezüglich der Preisbewegung als auch bezüglich der Vertheuerung durch den Kleinhandel geboten werden. Was die erstere anlangt, so sind von den 107 Artikeln, auf welche sich die Untersuchung einschließlich der einzelnen Abarten erstreckt hat, nur wenige, bei denen die Preisbewegung des Kleinhandels vollständig von der des Großhandels abweicht. Diese Artikel sind Hafermehl, Tapioka ff., Piment, Safran, Tafel-, Grob- und Feinsalz, besserer Weinessig, Rindfleisch von Keule und Bauch, Kalb- und Hammelfleisch, holländischer Käse, gemahlene Kreide, Putzpomade, Alaun, Leberthran und Rübsamen (zusammen 18 Artikel). Hierbei ist indeß zu bedenken, daß es bei verschiedenen derselben und gerade auch bei den wichtigsten, dem Fleisch und Käse, an einer geeigneten Grundlage der Vergleichung gefehlt hat.

Eine kleine Reihe anderer Artikel (im ganzen 11) entspricht der in der Einleitung erwähnten landläufigen Auffassung, d. h. bei ihnen ist die Bewegung der Kleinhandelspreise eine sehr selbständige, läßt aber schließlich dem Publikum einen gewissen, wenn auch beschränkten Antheil an der Bewegung der Großhandelspreise zukommen. Hierher gehören Arrowroot, Tafelrosinen (wenigstens in den letzten Jahren), Kanehl (I., II., III.), Vanille, Thee (Kongo-), Provencer- und gewöhnliches Baumöl, Schweizerkäse, sowie Paraffinkerzen.

Einen ansehnlichen Antheil an der Preisbewegung im Großhandel, deren Grundtendenzen auch im Kleinhandel trotz verschiedener Abweichungen in den Einzelheiten Berücksichtigung finden, erhält das Publikum bei mittlerer Gerste, Gerstengraupen und Gerstengrütze, Linsen, Schmalz und Pottasche (zusammen 6 Artikel), soweit eine einigermaßen sichere Grundlage der Vergleichung überhaupt vorlag.

Bei Roggenbrot, Buchweizenmehl, Hafergrütze, deutschem und Perlsago, deutschen[1]) und italienischen Vermicelli, Maccaroni, weißen Bohnen, türkischen Pflaumen, Ingber, Muskatnüssen, Rüböl, Butter und Terpentinöl

---

[1]) 2 Sorten.

liegen zwar gegenüber den Großhandelspreisen, soweit sie überhaupt vergleichbar waren, manche Abweichungen der Kleinhandelspreise vor; aber der Antheil des Publikums an der Preisbewegung im Großhandel ist bei diesen 16 Artikeln ein so bedeutender, daß ein Grund zur Unzufriedenheit nicht besteht.

Eine — abgesehen von vereinzeltem Nachhinken — vollständige Uebereinstimmung der Preisbewegung mit vollkommenem und mehrfach noch reichlicherem Antheil des Publikums an der Preisentwicklung im Großhandel, bezw. Abweichungen, die überwiegend zum Vortheil der Konsumenten sind, findet man bei Weizen-, Roggen- und Kartoffelmehl, bei sämmtlichen drei Griesmehlarten, die in Betracht gezogen sind, bei Maismehl, gewöhnlichem Tapioka, Perlgerste, Gemüsenudeln, Suppenfiguren, gewöhnlichen Riesenerbsen[1]), geschälten Erbsen, Reis (Arrakan II., Karolina-, mittlerem Java-), Reismehl, Apfelkraut (2 Sorten), Zitronen, Korinthen, Prinzeß- und Kochmandeln, Sultanin-Rosinen I. und II.[1]), Kanehl (chin. pulv.), Pfeffer (schwarzer, pulverisirter), Farin (hellbraun), Stampfmelis, Würfel- und Kolonialraffinade, Java-, Campinas- und gebranntem Kaffee, Zichorie (roth), Eichelkaffee und Kaffesurrogat[2]), Essig (III.), Mohnöl, Schweinefleisch und Speck, kondensirter Milch, Honig[1]), schwarzer Oelseife, besserer und gewöhnlicher Reisstärke, Putzkalk[1]), Schuhwichse[1]), Lackmus (I. und II.), Soda[3]), Steinkohlen, Spiritus (90°) und Petroleum, also bei 54 Artikeln.

Allerdings ist auch hier nicht immer die Grundlage der Vergleichung eine sichere. Bei Buchweizengrütze und Hirse war ein Urtheil ganz unmöglich.

Bei nicht weniger als 70 Artikeln (von 107) ist hiernach die Preisbewegung so gestaltet, daß vom Standpunkt der Konsumenten gegen dieselbe nichts einzuwenden ist; selbstverständlich gilt dies Urtheil in der Regel nur von dem Gesammteindruck der Preisbewegung, kann aber nicht in jedem einzelnen Jahre seine Bestätigung finden.

Hierbei ist zu beachten, daß die einzelnen Firmen nicht immer gleichartig vorgehen. So ist bei Hafergrütze, Gemüsenudeln, Suppensternchen, weißen Bohnen, pulverisirtem Kanehl, mittlerem Weinessig, gewöhnlicher Reisstärke und Spiritus die Entwicklung der Verkaufspreise bei der Firma Y ungünstiger als bei der Firma X, wenigstens gegenüber den hamburger Preisen. Doch darf man nicht vergessen, daß gerade für die Preise der Firma X die sicherste Grundlage der Vergleichung vorlag in den Einkaufspreisen dieser Firma selbst. Dadurch erhält das für die Firma X gewonnene Resultat eine größere Bedeutung, wenn es auch an sich vollkommen verständlich ist, daß zwei Firmen nicht immer gleichartig vorgehen.

Von den Artikeln, die von besonderer Bedeutung für den Haushalt sind, werden nur Salz, Rindfleisch und holländischer Käse unter denen an-

---

[1]) Wenigstens in den letzten Jahren.
[2]) Hier freilich mit einer gewissen Neigung zur Unveränderlichkeit.
[3]) Gegenüber den hamburger Preisen; gegenüber den anderen auf S. 207 erwähnten Großhandelspreisen ist das Verhältniß etwas weniger günstig.

getroffen, deren Preisbewegung gar nicht befriedigt, wobei für Rindfleisch und Käse noch der Mangel von Großhandelspreisen, die wirklich eine sichere Unterlage für einen Vergleich bieten, als entlastendes Moment in Betracht kommt. Im übrigen finden sich die für die tägliche Lebenshaltung wichtigsten Artikel gerade da, wo ein ernstlicher Grund zur Unzufriedenheit nicht vorliegt.

Diese Thatsache — und für die bei dieser Arbeit in Betracht gezogenen Firmen ist es eine unzweifelhafte Thatsache — zeigt, daß die landläufige Vorstellung von der Preisbewegung im Kleinhandel nur in sehr beschränktem Umfange in den hiesigen praktischen Verhältnissen ihre Stütze findet. In weit größerem Maßstabe trägt der Kleinhandel in seiner Preisbewegung den billigen Anforderungen des Publikums Rechnung und verzichtet dadurch auf die Ausnutzung des natürlichen Monopols, das ihm nach dem in der Einleitung Gesagten zur Seite steht.

War es bei der eben besprochenen Seite der Frage, zu welcher die gegenwärtige Arbeit einen bescheidenen Beitrag liefern will, nicht möglich, die Ergebnisse ziffermäßig festzustellen, so ist dies desto besser angängig, sobald es sich um die andere Seite, die Vertheuerung der Waaren durch den Kleinhandel, dreht. Hierbei spielt das Material der Firma X die Hauptrolle. In einigen Fällen ist der Versuch gemacht, aus einem Vergleich mit anderen Großhandelspreisen ein Urtheil über den Aufschlag zu gewinnen. Ein solches Urtheil beruht — wie hier nochmals ausdrücklich betont werden muß — auf unsicherer Grundlage und muß deshalb mit Vorsicht gebraucht werden.

Da in der Hauptsache nur für die Jahre 1878 bis 1886 eine Berechnung über den Aufschlag angestellt werden konnte, so können in der nunmehr nothwendig gewordenen Zusammenstellung die etwa vorhandenen früheren Ziffern übergangen werden.

Den Aufschlagsziffern in Prozenten des Großhandelspreises sind der Uebersichtlichkeit wegen die durchschnittlichen Kleinhandelspreise für die betreffende Periode zur Seite zu stellen.

Auf diese Weise ergiebt sich folgendes Bild:

(siehe Tab. auf S. 250 u. 251)

Die Prozentziffern für die einzelnen Jahre weisen eine so große Mannigfaltigkeit auf, daß es ein vergebliches Bemühen wäre, sie in ein System zu bringen. Sie zeigen, wie außerordentlich verschieden der Kleinhandel von Jahr zu Jahr auch bei demselben Artikel vorgeht. Auch zwischen den einzelnen Artikeln selbst ist eine große Mannigfaltigkeit vorhanden. Im allgemeinen läßt sich nicht verkennen, daß der Kleinhandel bei hochwerthigen Artikeln eher bereit ist, sich mit einem geringeren Aufschlag zu begnügen, sofern dieselben in ausgedehnterem Maße zum Konsum gelangen, während bei billigeren Artikeln der Prozentsatz sich — wie natürlich — höher hält. Diese Regel wird freilich oft genug durchbrochen, weil außer den erwähnten noch sehr viele andere Momente auf die Preisgestaltung einwirken.

Laufende Nr.	Waare	Aufschlag beim		
		gegenüber dem	1878 %	1879 %
1.	Weizenmehl	Einkaufspreis der Firma X	20,06	16,67
2.	Roggenbrot	hamburger Börsenpreis exkl. Zoll	—	—
		" " inkl. Zoll	—	—
3.	Buchweizenmehl	Einkaufspreis der Firma X	—	25,46
4.	Hafergrütze	" " " "	29,03	28,00
5.	Griesmehl (II.)	" " " "	28,53	38,12
6.	Sago, deutscher	" " " "	22,45	20,72
7.	Gerste (mittl.)	" " " "	21,06	31,34
8.	Gemüsenudeln	" " " "	43,40	41,80
9.	Suppenfiguren	" " " "	30,63	34,77
10.	Vermicelli (I.)	" " " "	26,03	31,58
11.	Bohnen (weiße)	" " " "	23,64	32,16
12.	Erbsen, gew. Riesen-	" " " "	20,00	23,64
13.	Linsen (I., große)	" " " "	29,73	14,26
14.	Reis (Arrakan II.)	" " " "	31,58	33,33
15.	Apfelkraut	" " " "	25,93	18,41
16.	Korinthen	" " " "	28,83	17,18
17.	Pflaumen, türk.	" " " "	25,00	25,29
18.	Rosinen (Sult. I.)	" " " "	67,57	—
19.	Kanehl, chin. pulv.	" " " "	29,03	29,03
20.	Muskatnüsse	" " " "	15,32	18,04
21.	Pfeffer, schwarz. pulv.	" " " "	18,07	19,09
22.	Farin (hellbr.)	" " " "	19,40	7,54
23.	Stampfmelis	" " " "	17,42	20,13
24.	Raffinade (□)	" " " "	15,21	16,77
25.	Kaffee (Java-)	" " " "	5,21	6,52
26.	" (Campinas-)	" " " "	—	5,73
27.	" (gebr. III.)	" " " "	7,49	6,23
28.	Zichorie (roth)	" " " "	28,21	27,88
29.	Eichelkaffee	" " " "	46,79	63,82
30.	Thee (Kongo-)	" " " "	23,84	21,21
31.	Essig (III.)	" " " "	50,00	50,00
32.	Salat- (Mohn-)Oel	" " " "	24,68	24,18
33.	Rüböl	hamburger Börsenpreis exkl. Zoll	—	—
		" " inkl. Zoll	—	—
	"	kölner Börsenpreis	—	—
34.	Butter	hamburger Börsenpreis inkl. Zoll	—	—
		" " exkl. Zoll	—	—
35.	Milch, kondens.	Einkaufspreis der Firma X	22,21	22,70
36.	Honig, Eifel-	" " " "	44,67	68,07
37.	Oelseife, schwarze	" " " "	26,05	30,30
38.	Pottasche	hamburger Börsenpreis inkl. Zoll	—	—
		" " exkl. Zoll	—	—
39.	Reisstärke	Einkaufspreis der Firma X	42,34	44,49
40.	Putzkalk	" " " "	166,67	139,38
41.	Putzpomade	" " " "	—	—
42.	Schuhwichse	" " " "	57,58	60,49
43.	Steinkohlen	Engr.-Pr. d. Ver.-Ges. i. Wurmrevier	—	—
44.	Spiritus (90°)	Einkaufspreis der Firma X	28,12	20,63
45.	Paraffinkerzen	" " " "	14,69	14,54
46.	Petroleum	hamburger Börsenpreis inkl. Zoll	27,68	38,60

[1]) Auf Roggenmehl umgerechnet. [2]) Für 100 l. [3]) Für 100 Büchsen.

zu S. 249.

Detailverkauf									Durchschnitts-Detailpreis für d. nebenstehende Periode für 100 kg (1 ꝛc.) in Mk.
1880 %	1881 %	1882 %	1883 %	1884 %	1885 %	1886 %	Durchschnitt der Jahre	Durchschnitt %	
13,70	10,47	17,79	18,81	18,52	20,16	13,64	1878—1886	16,89	36,67
—	—	21,48	38,51	32,08	37,64	44,52	1882—1886	34,06	23,93[1]
—	—	6,53	18,69	13,23	16,80	—2,49	1882—1886	10,02	
20,48	19,12	25,67	22,49	29,12	15,77	25,32	1879—1886	22,80	37,00
25,39	27,08	33,33	36,52	40,52	33,80	22,39	1878—1886	30,51	47,78
27,65	34,95	43,41	28,83	25,75	23,78	23,33	1878—1886	30,65	44,89
27,39	31,17	29,68	31,78	40,42	41,18	40,89	1878—1886	31,08	55,11
20,55	38,55	37,61	51,08	26,21	20,78	38,36	1878—1886	31,13	42,33
30,31	32,20	30,42	8,54	15,85	12,51	13,80	1878—1886	18,17	92,67
37,90	29,34	28,88	31,36	30,42	20,20	20,20	1878—1886	29,61	89,00
26,43	29,40	27,27	32,89	43,51	22,87	25,60	1878—1886	29,48	101,33
29,79	33,26	32,74	29,46	32,81	22,45	25,60	1878—1886	29,17	32,33
22,80	22,66	20,70	22,92	34,65	20,00	19,93	1878—1886	23,08	32,22
9,43	11,34	21,21	32,60	40,00	22,55	47,39	1878—1886	24,66	57,89
34,32	36,40	42,43	39,97	39,69	25,95	20,69	1878—1886	33,98	36,00
16,46	19,35	25,03	20,09	20,59	18,12	21,64	1878—1886	20,42	90,22
17,99	24,54	26,22	29,09	28,50	31,45	30,41	1878—1886	25,48	77,11
24,22	21,81	18,00	23,80	22,65	28,38	34,45	1878—1886	24,58	61,33
53,64	19,00	26,73	109,41	50,78	46,34	49,21	1878–86 (exkl. 1879)	48,91	102,78
29,03	29,03	29,03	30,00	30,00	26,76	27,66	1878—1886	28,88	197,33
14,23	14,25	14,23	14,23	20,98	32,00	16,18	1878—1886	17,31	715,56
18,92	20,40	20,55	20,41	17,94	14,97	18,18	1878—1886	18,51	190,44
14,22	13,57	10,16	20,62	23,97	23,15	23,40	1878—1886	16,70	70,44
14,90	14,53	16,71	17,24	30,44	11,29	16,15	1878—1886	17,43	83,56
14,48	17,82	19,79	19,28	26,47	9,75	10,57	1878—1886	16,86	91,78
6,00	6,29	6,18	6,21	6,29	7,17	5,84	1878—1886	6,15	174,44
5,43	5,66	5,66	6,59	6,71	7,93	6,54	1879—1886	6,20	159,75
6,40	6,40	6,45	6,76	5,38	7,01	6,34	1878—1886	6,51	204,00
28,87	28,21	27,24	23,08	21,21	21,21	21,21	1878—1886	25,45	46,44
61,29	77,78	69,91	32,61	25,07	27,80	25,00	1878—1886	46,08	46,44
31,58	31,58	31,58	31,58	37,93	37,93	37,93	1878—1886	31,45	444,44
50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	1878—1886	50,00	15,00[2]
25,98	25,81	27,42	24,19	24,58	25,00	25,00	1878—1886	25,23	150,67
—	—	—	—	—	—	—	1881—1885	16,25	
—	—	—	—	—	—	—	1881—1885	9,13	80,86[2]
—	—	—	—	—	—	—	1881—1885	15,17	
—	—	—	—	—	—	—	1881—1885	11,30	242,50
—	—	—	—	—	—	—	1881—1885	22,00	
7,36	7,36	7,36	7,36	7,36	14,44	18,18	1878—1886	12,59	71,11[3]
53,43	53,26	53,26	41,79	37,25	27,68	34,70	1878—1886	45,18	120,44
25,27	29,56	22,55	26,05	24,53	18,52	24,27	1878—1886	25,41	37,11
—	—	—	—	—	—	—	1881—1885	23,03	50,00
—	—	—	—	—	—	—	1881—1885	27,70	
30,36	30,06	24,12	28,45	22,61	23,26	25,30	1878—1886	30,66	63,67
142,42	188,81	220,38	220,00	166,37	166,37	166,37	1878—1886	173,58	73,33
—	—	—	19,76	23,65	39,13	39,13	1883—1886	29,76	16,00[4]
60,49	60,49	59,52	83,10	40,85	40,85	40,85	1878—1886	56,25	12,00[4]
—	—	—	—	—	—	—	1882—1885	120,00	1,54
17,91	19,57	24,11	22,19	20,78	25,07	28,34	1878—1886	22,72	71,56[2]
18,99	38,67	43,57	29,06	20,82	20,75	30,18	1878—1886	24,92	50,33[5]
9,78	15,26	17,23	15,67	22,45	22,10	33,14	1878—1886	21,73	20,73[2]

[4]) Für 100 Dosen. [5]) Für 100 Packete.

Der Aufschlag beträgt, sofern zu den hamburger Nettopreisen der Zoll zugeschlagen und für Rüböl der kölner Börsenpreis zu Grunde gelegt wird, im Durchschnitt

bis zu 10 %	bei 3 Artikeln	=	6,522 %	der Gesammtzahl
über 10 bis 15 %	„ 3 „	=	6,522 %	„ „
„ 15 „ 20 %	„ 8 „	=	17,391 %	„ „
„ 20 „ 25 %	„ 9 „	=	19,565 %	„ „
„ 25 „ 30 %	„ 9 „	=	19,565 %	„ „
„ 30 „ 40 %	„ 7 „	=	15,217 %	„ „
„ 40 „ 50 %	„ 4 „	=	8,696 %	„ „
„ 50 „ 60 %	„ 1 „	=	2,174 %	„ „
„ 100 „ 150 %	„ 1 „	=	2,174 %	„ „
„ 150 „ 200 %	„ 1 „	=	2,174 %	„ „

Bei etwa 30 Prozent der angeführten Waaren geht der Aufschlag hiernach nicht über 20 Prozent hinaus. Die Grenze von 25 Prozent des Großhandelspreises überschreiten etwa 50 Prozent der Gesammtzahl nicht. Den stärksten Antheil haben die Gebiete über 20 bis 25 und von 25 bis 30 Prozent. Die sehr hohen Prozentsätze kommen nur ganz vereinzelt vor. Die weiteste Spannung wird bezeichnet durch 6,15 Prozent bei Javakaffee und 173,58 Prozent bei Putzkalk.

Die Mühlenfabrikate (Ziffer 1—10) schwanken zwischen 31,13 Prozent (bei mittlerer Gerste) und 10,02 Prozent bei Roggenbrot. Außer dem Roggenbrot (gegenüber dem hamburger Nettopreis einschließlich Zoll) bleiben noch Weizenmehl und Gemüsenudeln unter 20 Prozent. Zwischen 20 und 25 Prozent steht Buchweizenmehl, zwischen 25 und 30 Prozent Suppenfiguren und Vermicelli; über 30 Prozent hinaus gehen — von unten nach oben geordnet — Hafergrütze, Griesmehl, Sago (deutsch) und Gerste (mittlere).

Von den Hülsenfrüchten stehen gewöhnliche Riesenerbsen mit 23,08 Prozent am niedrigsten; ihnen folgen Linsen mit 24,66 Prozent und Bohnen mit 29,17 Prozent.

Bei Reis ist der Aufschlag 33,98 Prozent.

Bei Obst- und Südfrüchten schwankt der Aufschlag zwischen 20,42 Prozent (Apfelkraut) und 48,91 Prozent (Rosinen). Pflaumen bleiben unter 25 Prozent, Korinthen gehen wenig darüber hinaus.

Die Gewürze zeigen einen zwischen 17,31 Prozent und 28,88 Prozent schwankenden Aufschlag; ersterer liegt bei Muskatnüssen, letzterer bei Kanehl vor. Pfeffer bleibt mit 18,51 Prozent den Muskatnüssen sehr nahe.

Die drei angeführten Zuckerarten halten sich sämmtlich unter 20 Prozent. Sie zeigen für Farin 16,70, für Würfelraffinade 16,86 und für Stampfmelis 17,43 Prozent Aufschlag.

Kaffee endlich bleibt in allen drei Sorten außerordentlich niedrig. Der Aufschlag wächst von 6,15 Prozent bei Javakaffee auf 6,20 Prozent bei Campinaskaffee und auf 6,51 Prozent bei gebranntem Kaffee.

Wesentlich höher stehen die Kaffeesurrogate: Zichorie (25,45 Prozent) und Eichelkaffee (46,08 Prozent). Thee und Essig zeigen ebenfalls hohe

Sätze (31,45 und 50 Prozent). Mohnöl begnügt sich dagegen mit 25,23 und Rüböl mit 15,17 Prozent[1]).

Von den drei Nahrungs- und Genußmitteln aus dem Thierreich steht Butter mit 11,30 Prozent[2]) am niedrigsten; dann folgt kondensirte Milch mit 12,59 und Honig mit 45,18 Prozent.

Ueberblickt man diese Reihe der Nahrungs- und Genußmittel, so zeichnen sich die Kaffeearten, Roggenbrot, Butter, kondensirte Milch, Farin, Raffinade, Weizenmehl, Muskatnüsse, Stampfmelis, Rüböl, Gemüsenudeln und Pfeffer durch sehr mäßige Aufschlagsprozente aus. Die Mehrzahl der genannten 14 Artikel sind sehr wichtige Konsumgegenstände, bei denen ein geringer Aufschlag dem Publikum doppelt werthvoll sein muß. Die Gesammtzahl der in der Tabelle aufgeführten Nahrungsmittel ist 36. Von diesen bleibt mithin mehr als ein volles Drittel unter 20 Prozent Aufschlag. Das Verhältniß ist also hier bedeutend günstiger als oben, wo die Gesammtzahl der Artikel ins Auge gefaßt war. Der günstige Eindruck wird noch erhöht dadurch, daß die angeführten 14 Nahrungs- und Genußmittel überhaupt die sämmtlichen Artikel repräsentiren, die von den obigen 46 Artikeln unter 20 Prozent Aufschlag bleiben.

Von den 9 Artikeln, deren Aufschlag unter den 46 zwischen 20 und 25 Prozent beträgt, sind — und dies ist ein weiterer günstiger Umstand — 5 unter den Nahrungs- und Genußmitteln zu suchen, nämlich Apfelkraut, Buchweizenmehl, Erbsen, Pflaumen, Linsen; Erbsen und Linsen beanspruchen hier besondere Wichtigkeit. Mit den erwähnten 14 Nahrungsmitteln, deren Aufschlag weniger als 20 Prozent beträgt, zusammen stehen von den 36 Nahrungsmitteln 19, also mehr als die Hälfte mit ihrem Aufschlag unter 25 Prozent und geben somit nach dem bei den einzelnen Artikeln Erörterten keinen Grund zu Bedenken, zumal ein guter Theil derselben an sich schon niedrig im Preise steht.

Auch von den Artikeln, deren Aufschlag zwischen 25 und 30 Prozent, also immerhin noch in mäßigen Grenzen schwankt, fallen allein 7 auf Nahrungs- und Genußmittel (Salatöl, Zichorie, Korinthen, Kanehl, Bohnen, Vermicelli, Suppenfiguren). Im ganzen halten sich unter den Nahrungs- und Genußmitteln 26 (also 56,52 Prozent der Gesammtzahl) mit ihrem Aufschlag unter 30 Prozent.

Hafergrütze und Griesmehl liegen mit ihrem Aufschlag zwischen 30 und 31 Prozent, Sago, Gerste und Thee zwischen 31 und 32 Prozent und Reis zwischen 33 und 34 Prozent. Diese 6 Artikel stehen also noch in der Nähe der bisher besprochenen. Um mehr als 10 Prozent von Reis entfernt sind die noch übrig bleibenden 4 Artikel: Honig, Eichelkaffee, Rosinen und Essig. Letzterer erreicht mit 50 Prozent den höchsten Aufschlag, der bei den durchschnittlichen Prozenten für Nahrungs- und Genußmittel überhaupt zu Tage tritt. Daß diese 50 Prozent faktisch nur 5 Pf. auf den Liter bedeuten, ist früher bereits erwähnt worden.

Ungleich ungünstiger als bei den Nahrungs- und Genußmitteln stellen

---

[1]) Gegenüber den kölner Börsenpreisen.

[2]) Gegenüber den hamburger Börsenpreisen inkl. Zoll.

sich die Aufschlagsprozente bei den Wasch- und Reinigungsmitteln dar. Bei Schuhwichse stellt sich der Aufschlag auf 56,25 Prozent und bei dem „wiener Putzkalk“ gar auf 173,58 Prozent. Der niedrigste Aufschlag findet sich in dieser Gruppe bei Pottasche (mit 23,03 Prozent gegenüber dem hamburger Börsenpreis für 100 kg netto inkl. Zoll). Diesem am nächsten steht Oelseife mit 25,41 Prozent, die für den Haushalt eine bedeutende Rolle spielt. Daß bei dem billigen Preise der Oelseife (37,11 Mk. für 100 kg, also noch nicht 19 Pf. pro Pfund) der Aufschlag gerade hier ein bescheidener ist, verdient besonders hervorgehoben zu werden. Auch Putzpomade und Reisstärke halten sich bedeutend unter dem Niveau, das Wichse und Putzkalk zeigen.

Bei den Gegenständen zum Brennen und Beleuchten nehmen Steinkohlen eine exzeptionelle Stellung ein. Der Aufschlag von 120 Prozent gegen die Preise der Vereinigungsgesellschaft für Steinkohlenbergbau im Wurmrevier ist bei dem starken Konsum des Artikels unerhört hoch und nicht zu billigen, sofern die oben genannten Großhandelspreise überhaupt zur Grundlage eines Vergleiches genommen werden können. Wie bei dem betreffenden Kapitel gezeigt, erfährt der Aufschlag auch durch den Abzug der Brennmaterialsteuer und der Eisenbahnfracht nur eine unbedeutende Ermäßigung. Ganz anders als der Kohlenhandel zeigt sich der Kleinhandel in Kolonial- und Materialwaaren bestrebt, dem Publikum günstige Bedingungen zu gewähren. So nimmt die Firma Y bei Petroleum gegenüber den hamburger Börsenpreisen (inkl. Zoll) nur 21,73 Prozent Aufschlag und die Firma X gegenüber ihren Einkaufspreisen bei Spiritus 22,72 und bei Paraffinkerzen 24,92 Prozent Aufschlag.

Ueberhaupt zeigt das Verfahren der letztgenannten Art des Kleinhandels nicht nur bezüglich der Preisbewegung sondern auch bezüglich des Aufschlags recht günstige Momente. Gerade die wichtigeren Konsumgegenstände werden im allgemeinen dem Publikum mit einem mehr oder weniger bescheidenen Aufschlag überlassen, wie aus den vorhergegangenen Erörterungen hervorgeht. Dieselben würden ein nur wenig ungünstigeres Resultat haben, wenn der Aufschlag, der sich gegenüber dem hamburger Börsenpreis exkl. Zoll ergiebt, zum Ausgangspunkt genommen worden wäre für diejenigen Artikel, bei denen eine andere Grundlage zur Berechnung des Aufschlags nicht vorlag.

Aus den einzelnen Aufschlagziffern, wie sie in der Tabelle auf S. 250 u. 251 enthalten sind, einen Durchschnitt zu berechnen und diesen als durchschnittlichen Aufschlag des Kleinhandels auszugeben, ist ein so bedenkliches Experiment, daß dasselbe hier nicht gewagt werden kann. Es muß daher bei den vorstehenden Ausführungen über die prozentuale Höhe des Aufschlags sein Bewenden haben. —

Im Verlauf der Arbeit ist wiederholt betont worden, daß die prozentuale Höhe des Aufschlags nicht allein ins Auge gefaßt werden kann. Für die Praxis hat auch die absolute Höhe eine sehr große und vielleicht noch größere Bedeutung als die prozentuale Höhe. Es kommt — will man den thatsächlichen Einfluß des Verfahrens des Kleinhandels richtig

erfassen — darauf an, zu ergründen, welche Rolle der Aufschlag für den Haushalt in Wirklichkeit spielt, d. h. welche finanzielle Belastung aus dem Aufschlag resultirt.

In dieser Richtung sind bereits bei den einzelnen Artikeln hin und wieder Berechnungen angestellt. Die Vermittlungsgebühr, die der einzelne Haushalt durchschnittlich an den Kaufmann zu zahlen hat, stellte sich bei

Bohnen auf 1,56 Mk. im J. 1885 und auf 1,09 Mk. im J. 1886[1])
Erbsen „ 0,12 „ „ „ 1885 „ „ 0,05[2]) „ „ „ 1886[1])
Reis „ 2,66[3]) „ „ „ 1885 „ „ 1,66[4]) „ „ „ 1886[1])
Korinthen „ 0,91 „ „ „ 1885 „ „ 0,71 „ „ „ 1886[1])
Pflaumen „ — „ „ „ 1885 „ „ 0,40 „ „ „ 1886[5])
Rosinen „ 2,80 „ „ „ 1885 „ „ 2,60 „ „ „ 1886[1])
Kanehl „ 0,03 „ „ „ 1885 „ „ 0,06 „ „ „ 1886[1])
Zichorie(roth) „ 0,04 „ „ „ 1885 „ „ 0,03 „ „ „ 1886[1])
Thee „ 0,12[6]) „ „ „ 1885 „ „ 0,17[7]) „ „ „ 1886[1])
Mohnöl „ 0,56 „ „ „ 1885 „ „ 0,40 „ „ „ 1886[1])
Oelseife „ — „ „ „ 1885 „ „ 0,68 „ „ „ 1886[5])
Reisstärke „ — „ „ „ 1885 „ „ 0,09 „ „ „ 1886[5])
Schuhwichse „ — „ „ „ 1885 „ „ 0,04 „ „ „ 1886[5])
Steinkohlen „ 49,2 „ im Durchschnitt v. 1882 bis 85[8])
Spiritus . . . . auf 0,04 Mk. im J. 1886[5])
Petroleum . . . . „ 1,40[9]) „ „ „ 1886[5])

Sieht man von Steinkohlen ab, die auch hier eine vollständig abweichende Stellung einnehmen, so handelt es sich nur um geringfügige Beträge, die sich 1886 für 15 Artikel auf wenig mehr als 9 Mk. belaufen.

Allein die betreffenden Zahlen beruhen auf mehr oder weniger unsicherer Grundlage und entbehren schon deshalb des lebhafteren Interesses, weil sie nicht an wirklich vorhandene Verhältnisse anknüpfen.

Interessanter und beweiskräftiger wird es sein, für einzelne bestimmte Haushaltungen Berechnungen über die Belastung anzustellen, die ihnen durch den Kleinhandel aufgebürdet wird. Zu diesem Mittel drängt auch schon der Umstand, daß sichere Konsumberechnungen für Aachen zur Zeit nicht existiren.

Ich habe für das Jahr 1885 für einige Arbeiterfamilien Haushaltungsbudgets aufgestellt, die u. a. auch Angaben enthalten, wie sie hier erforderlich sind. Da die Budgets nicht für die gegenwärtige Arbeit bestimmt waren, so sind nur die Hauptkonsum-Artikel darin ersichtlich gemacht.

Die aus 6 Personen (darunter 4 Kinder im Alter von 4, 6, 10 und 17 Jahren) bestehende Familie eines Arbeiters in einer Seifenpulverfabrik

---

[1]) Nach der Einfuhr beim kgl. Hauptzollamt in Aachen.
[2]) Nach den Büchern der Firma Y auf 12,41 Pf.
[3]) Nach der Reichsstatistik nur 0,47 Mk.
[4]) Nach der Reichsstatistik nur 0,34 Mk.
[5]) Nach den Büchern der Firma Y.
[6]) Nach der Reichsstatistik 0,20 Mk.
[7]) Nach der Reichsstatistik 0,20 Mk.
[8]) Auf Grund der Brennmaterialsteuererträge berechnet.
[9]) Nach der Reichsstatistik 1885: 2,18 Mk. und 1886: 2,70 Mk.

in Aachen, dessen Gesammteinkommen etwa 1200 Mk. beträgt, verbrauchte 1885 (abgesehen von Fleisch, Fisch, Kartoffeln ꝛc.) an

Schwarzbrot	624 kg
Zucker	13 „
Kaffee	13 „
Butter	39 „
Seife	39 „
Petroleum	52 l
Steinkohlen	52 Zentner = 2600 kg.

Der Aufschlag betrug für 1885

bei Roggenbrot	(gegen hamb. Börsenpreis inkl. Zoll)	für 100 kg	3,33	Mk.
„ Farin [1])		„ 100 „	11,28	„
„ gebr. Kaffee (III.)		„ 100 „	11,40	„
„ Butter	(gegen hamb. Börsenpreis inkl. Zoll)	„ 100 „	40,47	„
„ Oelseife		„ 100 „	5,00	„
„ Petroleum	(gegen hamb. Börsenpreis inkl. Zoll)	„ 100 l	3,68	„
„ Steinkohlen	(gegen den Preis der Vereinigungsgesellschaft im Wurmrevier)	„ 100 kg	0,78	„

Nimmt man hier zuerst die Artikel, bei denen die Preise der Firma X ein sicheres Resultat ergaben, so findet man, daß der Haushalt im ganzen Jahre 1885 an den Kaufmann, falls die Familie von der Firma X zu den angegebenen Preisen bezogen hätte, über den Einkaufspreis hinaus

bei Zucker	1,47	Mk.
„ Kaffee	1,48	„
„ Seife	1,95	„

bezahlt haben würde.

Gegen den hamburger Börsenpreis einschl. Zoll beträgt die Differenz im ganzen

bei Petroleum	1,91	Mk.
„ Butter	15,78	„
„ Brot	20,78	„ ,

gegen den Preis der Vereinigungsgesellschaft bei Kohlen 20,28 Mk. Von diesen Angaben sind die für Butter und Brot freilich von so ungewissem Werth, daß darauf kein Gewicht gelegt werden kann. Auch die Angabe für Steinkohlen, die eine sehr starke Belastung des Haushalts involvirt, ist nicht vollständig sicher. Für die anderen Artikel ist die Belastung nur mäßig.

Für den aus 5 erwachsenen Personen bestehenden Haushalt eines Dekatirers mit 1373,00 Mk. Einkommen stellte sich 1885 der Konsum an

Gerste	auf	13	kg
Erbsen	„	26	„
Reis	„	26	„
Pflaumen, türk.	„	13	„
Zucker	„	13	„
Kaffee	„	32,50	„

[1]) Als der billigsten der in Gruppe I Abth. A Kap. VII aufgeführten Sorten.

Essig (III.)	auf	26 l
Kerzen	„	5,2 Packete
Petroleum	„	52 l
Rüböl	„	8,67 l
Schwarzbrot	„	416 kg
Butter	„	65 „
Steinkohlen	„	2 600 „
(Salz, grob	„	23,5 kg)

Da für Salz keine Möglichkeit vorliegt, den Aufschlag zu berechnen, so muß dieses hier außer Betracht bleiben. Für Steinkohlen ergiebt sich wiederum ein Gesammtaufschlag von 20,28 Mk. nach den obigen Preisen, für Butter von 26,31 Mk., für Brot von 13,85 Mk., für Rüböl[1]) von 0,95 Mk. und für Petroleum von 1,91 Mk. Für diese Artikel ist die Korrektheit des Aufschlags mehr oder weniger zweifelhaft. Bei den anderen Artikeln, bei denen sichere Angaben vorliegen, ergiebt sich unter Anwendung der bei dem vorigen Beispiel genannten Aufschlagsziffern, die für 100 kg Gerste mit 5,85 Mk., Erbsen mit 4,50 Mk., Reis mit 6,18 Mk., Pflaumen mit 12,38 Mk. sowie für 100 Liter gew. Essig mit 5 Mk. und für 100 Packete Kerzen mit 8,25 Mk. zu ergänzen sind, folgende Belastung des betreffenden Haushalts:

Gerste	=	Mk.	0,76
Erbsen	=	„	1,17
Reis	=	„	1,61
Pflaumen	=	„	1,61
Zucker	=	„	1,47
Kaffee	=	„	3,71
Essig	=	„	1,30
Kerzen	=	„	0,43
zusammen	=	„	12,06

Der Haushalt, der — wie erwähnt — aus 5 erwachsenen Personen besteht, zahlt mithin dem Kaufmann dafür, daß er ihm die genannten 8 Artikel jederzeit bereit hält, jährlich 12,06 Mk. mehr, als dem Kaufmann die Waare gekostet hat. Dies ergiebt auf den Kopf jährlich 2,41 Mk. oder auf den Tag 3,3 Pf. Auf Kopf und Tag reduzirt sich die Abgabe gar auf 0,66 Pf.

Aus dem Monatsbuche für Spezerei- und Kolonialwaaren eines mittleren Beamten, dessen Einkommen etwa 3000 Mk. betrug und dessen Haushalt aus 3 erwachsenen Personen bestand, habe ich für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 1883 den Verbrauch von 34 verschiedenen Artikeln zugleich mit der Zahl der vorgekommenen Verkaufsoperationen ausgezogen. Unter diesen ist für die nachstehend genannten Artikel eine Aufschlagsberechnung nicht möglich:

Salz, grob	gekauft in	27	Operationen	13,50 kg
Salz, fein	„ „	20	„	5,00 „
Weinessig, bess.	„ „	35	„	25,50 l
Rübsamen	„ „	11	„	1,83 kg

[1]) Aufschlag gegen kölner Börsenpreis 10,96 Mk. für 100 l.

Oel, Prov.	gekauft in	13	Operationen	3,25	l
Maizena	„ „	2	„	0,50	kg
Gerste, fein	„ „	2	„	0,50	„
Tafelrosinen	„ „	1	„	0,25	„
Tafelmandeln	„ „	1	„	0,25	„
Käse, holl.	„ „	7	„	1,78	„
Zitronen	„ „	2	„	2	Stück

Für die übrigen 23 Artikel läßt sich ein Aufschlag berechnen, der allerdings bei 4 Artikeln nicht auf ganz sicherer Grundlage beruht. Für Petroleum und Javareis sind die hamburger Börsenpreise inkl. Zoll, für krystallisirte Soda die Fabrikpreise in Stolberg und für Rüböl die kölner Börsenpreise als Grundlage genommen. Bei den anderen 19 Waaren konnte der Aufschlag der Firma X benutzt werden, wobei für Thee der Aufschlag bei Kongothee in Betracht gezogen werden darf, da die Preislage der in dem Haushalt gebrauchten Sorte nahezu die gleiche ist.

Das auf diese Weise behandelte Material giebt nach den Preisen von 1883 folgendes Bild:

(siehe Tab. auf S. 259)

Diese Zusammenstellung ist sehr lehrreich. Sie zeigt, daß nur bei Petroleum und Stampfmelis und allenfalls noch bei Javakaffee die Belastung eine gewisse Rolle spielt; bei allen anderen Artikeln ist der Betrag, der beim direkten Bezug ohne Vermittlung des Kaufmanns erspart werden könnte, ein ganz geringfügiger. Auch die Gesammtgebühr, die dem Kaufmann für seine Vermittlung bei den 23 Artikeln gezahlt ist, erscheint sehr unbedeutend.

Für 18,40 Mk. hat der Kaufmann nicht nur 300 Verkaufsoperationen ausgeführt, sondern auch die ganze Arbeit verrichtet, die zur Heranschaffung der betreffenden Artikel nothwendig ist, und das ganze Risiko auf sich genommen. Der Haushalt hat sich die Arbeit und das Risiko durch eine Abgabe von 5,04 Pf. auf den Tag bezw. von 1,7 Pf. auf Tag und Kopf erspart und wird schwerlich bereit sein, mit dem jetzigen Bezugssystem zu brechen, um täglich 5,04 Pf. mehr verzehren zu können, trotzdem der Aufschlag prozentualiter bei den meisten der Artikel eine recht ansehnliche Höhe erreicht, wie aus der Tabelle auf S. 250 und 251 zu ersehen ist.

Nach den Preisen des Jahres 1883 hat dem Kaufmann das Quantum, welches er von den genannten 23 Artikeln verkauft hat, selbst 122,90 Mk. gekostet. Da er im ganzen 18,40 Mk. mehr erhalten hat, als er selbst gezahlt, so stellt sich der Bruttoüberschuß auf 14,97 Prozent. Wenn hiervon die Unkosten der Verwaltung und das Risiko abgezogen werden[1]), so bleibt als Reingewinn ein Betrag übrig, der als zu hoch schwerlich wird angesehen werden können.

Als letztes Beispiel mag der Haushalt eines Beamten mit 6000 Mk. Einkommen dienen; der Haushalt bestand im Jahre 1886 aus 6 erwachsenen Personen und 2 Kindern. Für diesen Haushalt habe ich aus den Wirthschaftsbüchern und Rechnungen den Konsum von 60 verschiedenen Bedarfs-

---

[1]) Bei dem Konsumverein im „Kohlenländchen“ bei Aachen werden hierfür schon 8—9 Prozent gerechnet.

(Tabelle zu S. 258)

Laufende Nr.	Waare	Zahl der Verkaufsoperationen	Gekauftes Quantum	Aufschlag für 100 kg Mk.	Aufschlag für das gekaufte Quantum Mk.
1.	Weizenmehl	21	11,75 kg	5,70	0,67
2.	Buchweizenmehl	1	0,75 „	6,61	0,05
3.	Griesmehl (II.)	3	0,50 „	9,40	0,05
4.	Gerste, mittl.	1	0,25 „	14,20	0,04
5.	Gemüsenudeln	3	0,75 „	7,24	0,05
6.	Suppenfiguren	2	0,25 „	20,53	0,05
7.	Bohnen, weiß	5	2,50 „	7,51	0,19
8.	Erbsen, gew. Riesen-	5	2,50 „	6,34	0,16
9.	Javareis, mittl.	1	0,50 „	7,79	0,04
10.	Apfelkraut	14	3,38 „	13,05	0,44
11.	Kanehl, gest.	2	0,10 „	48,00	0,05
12.	Muskatnüsse	2	0,10 „	94,70	0,09
13.	Pfeffer, schw. gest.	3	0,15 „	33,90	0,05
14.	Stampfmelis	54	27,00 „	12,94	3,49
15.	Würfelraffinade	1	0,50 „	16,00	0,08
16.	Javakaffee	60	18,50 „	9,00	1,67
17.	Thee (Kongo-)	2	0,10 „	120,00	0,12
18.	Rüböl	11	3,50 l	9,18[1])	0,32
19.	Oelseife	25	23,00 kg	7,44	1,71
20.	Soda, kryst.	2	0,38 „	8,68	0,03
21.	Reisstärke	3	0,75 „	13,29	0,10
22.	Schuhwichse	3	3 Dosen	5,90[2])	0,18
23.	Petroleum	76	323,50 l	2,71[1])	8,77
	Summa	300	—	—	18,40

artikeln im Jahre 1886 ausziehen können, die mit Ausnahme von Butter, Käse, Brot und Steinkohlen sämmtlich bei der Firma X in Aachen gekauft wurden. Dieser Umstand giebt dem Beispiel ein besonderes Interesse, weil hier in den meisten Fällen die Preise der Firma X ohne jede Besorgniß angewendet werden können.

Bei 18 dieser Artikel konnten keine Aufschlagsziffern berechnet werden. Da es aber für manchen von Werth sein mag, auch hier die Konsumziffern zu kennen, so mögen dieselben mit aufgeführt werden. Der Haushalt bezog an

1) Tapioka	in	1	Operationen	0,25 kg
2) Maizena	„	2	„	1,00 „
3) Griesmehl (I.)	„	15	„	12,00 „
4) Zitronen	„	2	„	2 Stück

[1]) Für 100 l.
[2]) Für 100 Dosen.

5) Mandeln, bittere	in	4	Operationen	0,75	kg
6) Mandeln, süße	"	4	"	0,75	"
7) Mandeln, Prinzeß=	"	1	"	0,125	"
8) Pflaumen, Kathar.=	"	9	"	3,00	"
9) Rosinen, Tafel=	"	1	"	0,25	"
10) Rosinen, Koch= (Sult. II.)	"	3	"	1,00	"
11) Salz, fein	"	10	"	18,00	"
12) Salz, grob	"	10	"	11,50	"
13) Raffinade, gemahl.	"	44	"	68,00	"
14) Essig, besserer Wein=	"	8	"	7,00	l
15) Oel, Prov.	"	2	"	0,75	"
16) Käse, holl.	"	24	"	12,50	kg
17) Käse, schw.	"	31	"	13,00	"
18) Fenchel	"	1	"	0,05	"

Für die übrigen 42 Artikel liegen Aufschlagsziffern vor, unter denen jedoch mehrere nicht auf ganz sicherer Grundlage beruhen. Für Steinkohlen sind die Preise der Vereinigungsgesellschaft für Steinkohlenbergbau im Wurmrevier den Verkaufspreisen nach dem Amtsblatt der kgl. Regierung in Aachen, für Soda die Fabrikpreise in Stolberg den Verkaufspreisen der Firma Y, für Graupen, Butter und Brot[1]) die hamburger Börsenpreise einschl. Zoll den Marktpreisen nach dem Amtsblatt, für Petroleum, Kartoffelmehl, Arrowroot, Karolina-Reis, Maccaroni, Vanille, Piment, Pottasche und Terpentinöl die hamburger Börsenpreise (einschl. Zoll) und für Rüböl die kölner Börsenpreise den Verkaufspreisen der Firma Y gegenübergestellt, um den Aufschlag zu berechnen. In den meisten Fällen wird dieser Aufschlag höher sein, als sich aus einem Vergleich der Ein- und Verkaufspreise derselben Firma ergeben würde. Weiter ist zu bemerken, daß auf Thee die Preise der Firma X für Kongothee und auf „gebrannten Kaffee (II.)" die Preise derselben Firma für „gebrannten Kaffee (III.)" angewendet werden mußten, da anderweitiges Material nicht vorliegt.

Im übrigen standen die Ein- und Verkaufspreise der Firma X für die betreffenden Artikel in Aachen zu Gebote.

Da es von Interesse sein wird, zu sehen, um wie viel die Belastung sich 1886 gegen 1878, welches Jahr bei der Firma X in der Regel den Ausgangspunkt bildet, vergrößert oder verringert hat, so ist in den nachfolgenden Tabellen der Aufschlag für beide Jahre berechnet und des Vergleichs wegen die Verhältnißziffer des Detailpreises für 1886 gegenüber dem = 100 gesetzten Preis für 1878 beigefügt.

Auf diese Weise erhält man folgende Uebersicht:

(siehe Tab. auf S. 262 u. 263)

Die bedeutendste Belastung entsteht hiernach bei Steinkohlen, Butter und Brot, denen sich Petroleum, Oelseife und Kaffee anschließen. Im allgemeinen sind die Sätze niedrig, reichen aber hin, die Belastung 1878 auf 63,51 Mk. und 1886 auf 151,21 Mk. zu steigern. Dies ergiebt 1886 für jede der 769 Verkaufsoperationen etwa 19,7 Pf., für den

---

[1]) Für Brot habe ich den Preis von 1885 zu Grunde gelegt, um mit positiven Zahlen rechnen zu können.

Kalendertag etwa 41 Pf., auf den Kopf und Tag etwa 5 Pf. Ein Betrag von 151,21 Mk. spielt nun gewiß eine Rolle im Haushalt, wenn er auch nur in ganz unbedeutenden Beträgen nach und nach verausgabt wird. Es ist aber leicht zu erkennen, daß den Hauptantheil hieran Steinkohlen, Butter und Brot haben, bei denen der Aufschlag auf unsicherer Grundlage beruht. Der Kolonial- und Materialwaarenhandel stellt für 39 Artikel bei 413 Verkaufsoperationen 1886 nur 39,22 Mk. von obigen 151,21 Mk.; er begnügt sich daher mit etwa 9,5 Pf. für jede Verkaufsoperation oder mit etwa 10,8 Pf. auf den Tag oder mit etwa 1,35 Pf. auf den Kopf und Tag.

Dagegen entfallen auf die 3 Artikel Steinkohlen, Butter und Brot volle 111,99 Mk. der Gesammtbelastung des Jahres 1886.

Der Aufschlag hat bei Weizenmehl, Kartoffelmehl, Hafergrütze, Griesmehl, Gemüsenudeln, Vermicelli, Arrakan-Reis, Kanehl, Stampfmelis, Raffinade, Kaffee, Honig, Oelseife, Stärke, Schuhwichse und Terpentinöl stärker und zwar zum Theil sehr bedeutend stärker gegen 1878 abgenommen als der Detailpreis. Eine geringere Abnahme gegen 1878 als der Detailpreis zeigt die Mehrbelastung bei weißen Bohnen, Korinthen, Rüböl und Spiritus; die Differenz ist aber nur unbedeutend. Im gleichen Verhältniß zu 1878 stehen Preis und Mehrbelastung bei Erbsen, Pfeffer, Essig. Unverändert blieb die Belastung trotz sinkenden Detailpreises bei Muskatnüssen. Gestiegen ist die Belastung trotz des Sinkens der Detailpreise bei Gerste, Pflaumen, Pottasche, Paraffinkerzen und Petroleum, trotz des Gleichbleibens der Detailpreise bei Karolinareis, Piment und Thee, und zugleich mit steigenden Detailpreisen, aber stärker als diese, bei Linsen und Butter.

Die für den Haushalt wichtigsten Gegenstände des Kolonial- und Materialwaarenhandels finden sich in der Mehrzahl da, wo die Verhältnisse für das Publikum am günstigsten liegen.

Der gute Eindruck, den dieser Umstand hervorrufen muß, droht jedoch zu schwinden, wenn man die Summen ins Auge faßt. Um diese zu vergleichen, müssen die Artikel bei Seite gelassen werden, für die 1878 keine Angabe vorliegt, nämlich Brot, Arrowroot, Graupen, Maccaroni, Vanille, Putzpomade und Steinkohlen. Alsdann verbleiben noch 35 Artikel mit 618 Verkaufsoperationen und einer Belastung von 63,51 Mk. für 1878 und von 86,79 Mk. für 1886. Trotzdem also bei 22 Artikeln eine zum Theil sehr starke Verbilligung und Ermäßigung des Aufschlags gegen 1878 eingetreten ist, ergiebt sich doch für die 35 Artikel zusammen eine Zunahme der Belastung bezw. des Aufschlags um volle 36,66 Prozent. Dieses auffällige Resultat findet seine Erklärung in dem Aufschlage bei Butter, der von 20,91 Mk. auf 51,41 Mk. gestiegen ist. Läßt man diesen Artikel, dessen Aufschlag ohnehin nicht sicher berechnet werden konnte, fort, so bleiben noch 34 Artikel mit Angaben für 1886 und 1878 übrig. Diese Artikel sind sämmtlich von der Firma X in 386 Verkaufsoperationen bezogen und kosteten nach den Preisen von 1886 35,36 Mk. mehr als im Großhandel, während ihr Aufschlag gegen den Großhandelspreis nach den Preisen von 1878 42,60 Mk. ausmacht. Hier ergiebt sich also eine Ermäßigung der Belastung von etwa 17 Prozent.

Laufende Nr.	Waare	Zahl der Verkaufs-operationen	Gekauftes Quantum
1.	Weizenmehl	12	39,00 kg
2.	Roggenbrot	119	238,00 „
3.	Hafergrütze	6	2,50 „
4.	Kartoffelmehl	5	1,75 „
5.	Griesmehl, mittl.	5	3,00 „
6.	Arrowroot	1	0,125 „
7.	Gerste, mittl.	11	6,50 „
8.	Graupen	1	0,50 „
9.	Gemüsenudeln	2	0,50 „
10.	Vermicelli	2	0,50 „
11.	Maccaroni	13	6,00 „
12.	Bohnen, weiße	6	4,50 „
13.	Riesenerbsen, gew.	15	9,00 „
14.	Linsen	11	9,25 „
15.	Reis, Arrakan (II.)	1	1,00 „
16.	Reis, Karolina-	14	12,00 „
17.	Korinthen	5	1,00 „
18.	Pflaumen, türk.	7	3,00 „
19.	Kanehl, gest.	7	0,20 „
20.	Muskatnüsse	2	0,04 „
21.	Pfeffer, schw. gem.	6	0,21 „
22.	Piment	1	0,05 „
23.	Vanille	6	17,50 g
24.	Stampfmelis	7	20,00 kg
25.	□ Raffinade	10	12,00 „
26.	Kaffee, gebr. (II.)	42	22,25 „
27.	Thee (Kongo-)	20	1,00 „
28.	Essig, mittl.	2	3,75 l
29.	Rüböl	21	12,50 „
30.	Butter	232	141,00 kg
31.	Honig	9	9,00 „
32.	Oelseife	35	74,00 „
33.	Pottasche	1	0,50 „
34.	Soda, kryst.	31	31,00 „
35.	Reisstärke	2	0,75 „
36.	Putzpomade	6	6 Dosen
37.	Schuhwichse	6	6 „
38.	Terpentinöl	1	0,60 l
39.	Steinkohlen	5	6 750,00 kg
40.	Spiritus (90°)	12	9,00 l
41.	Paraffinkerzen	10	15,00 Packete
42.	Petroleum	59	131,00 l[6])
	Summa (Total-)	769	—
	Summa ausschl. Ziffer 2. 6. 8. 11. 23. 36. 39	618	—

[1]) Auf Roggenmehl umgerechnet für 1885. [2]) Für 100 l. [3]) Für vornehmlich das in allen besseren Häusern Aachens vorhandene Gaslicht benutzt.

S. 260.

Aufschlag für 100 kg		Aufschlag für das gekaufte Quantum			Verhältniß des Verkaufspreises von 1886 zu 1878 = 100
			1886		
1878 Mk.	1886 Mk.	1878 Mk.	Mk.	Verhältn. zu 1878 = 100	
6,85	3,60	2,67	1,40	52,43	73,17
—	3,33[1]	—	7,93	—	—
11,25	8,05	0,28	0,20	71,43	88,00
34,40	12,43	0,60	0,22	36,67	60,61
11,10	6,81	0,33	0,20	60,61	72,00
—	154,21	—	0,19	—	—
7,65	9,98	0,50	0,65	130,00	81,81
—	17,59	—	0,09	—	—
29,05	11,40	0,15	0,06	40,00	97,92
22,80	18,75	0,11	0,09	81,82	83,64
—	33,43	—	2,01	—	—
6,50	5,30	0,29	0,24	82,76	76,47
5,00	4,32	0,45	0,39	86,67	86,67
11,00	23,15	1,02	2,08	203,92	150,00
9,60	4,80	0,96	0,48	50,00	70,00
5,32	7,16	0,64	0,86	134,38	100,00
18,80	16,79	0,19	0,17	89,47	85,71
15,00	15,30	0,45	0,46	102,22	80,00
45,00	39,00	0,09	0,08	88,89	90,00
93,00	90,00	0,04	0,04	100,00	91,43
19,90	40,00	0,04	0,08	200,00	200,00
32,96	63,21	0,02	0,03	150,00	100,00
—	7 387,24	—	1,20	—	—
13,50	8,90	2,70	1,78	65,93	70,33
13,20	6,50	1,58	0,78	49,37	68,00
17,00	11,80	3,78	2,63	69,58	81,15
77,00	110,00	0,77	1,10	142,84	100,00
5,00	5,00[2]	0,19	0,19	100,00	100,00
16,21	10,93[2]	2,02	1,37	67,82	67,50
14,83	36,46	20,91	51,41	245,86	100,69
37,05	28,85	3,33	2,60	78,08	93,33
9,30	6,25	6,88	4,63	67,30	71,11
16,36	18,28	0,08	0,09	112,50	93,33
9,56	8,73	2,96	2,61	81,42	72,22
22,60	10,50	0,17	0,08	47,06	68,42
—	4,50[3]	—	0,27	—	—
4,75	2,90[3]	0,29	0,17	58,62	76,92
42,34	37,94[2]	0,25	0,23	92,00	95,24
—	0,78[4]	—	52,65	—	—
16,90	13,25[2]	1,52	1,19	78,29	77,92
6,66	9,97[5]	1,00	1,50	150,00	82,69
4,77	5,04[2]	6,25	6,60	105,60	92,05
—	—	63,51	151,21	—	—
—	—	63,51	86,79	136,66	—

100 Dosen. [4]) Für 1885. [5]) Für 100 Packete. [6]) In dem Haushalt wird

Nach den zu Grunde gelegten Großhandelspreisen kostete der Firma das von den genannten 34 Artikeln verkaufte Quantum 1878 Mk. 199,17 und 1886 Mk. 160,79. Der Aufschlag von 1878 (42,60 Mk.) macht mithin 21,39 Prozent und der Aufschlag von 1886 (35,36 Mk.) 21,99 Prozent des betreffenden Großhandelspreises aus. Hierbei ist in Rücksicht zu ziehen, daß bei 8 dieser Artikel alle die Unkosten nicht mitgerechnet sind, die bis zur Ankunft auf dem Lager der Firma entstehen. Diese 8 Artikel (Kartoffelmehl, Karolinareis, Piment, Rüböl, Pottasche, Soda, Terpentinöl, Petroleum) erscheinen deshalb mit einem höheren Aufschlag. Derselbe stellte sich 1878 auf 12,82 Mk. oder 29,74 Prozent des Einkaufspreises (43,10 Mk.) und 1886 auf 12,01 Mk. oder 33,14 Prozent des Einkaufspreises (36,24 Mk.). Die übrig bleibenden 26 Artikel kosteten der Firma X franko Lager Aachen (für das auf S. 262 bezeichnete verkaufte Quantum) 1878 Mk. 156,07 und 1886 Mk. 124,55 und brachten einen Aufschlag von 29,78 Mk. (= 19,08 Prozent des Einkaufspreises) im Jahre 1878 und von 23,35 Mk. (= 18,75 Prozent des Einkaufspreises) im Jahre 1886. Ein unangemessen hoher Aufschlag dürfte hierin unter Berücksichtigung der von der Ankunft auf dem Lager bis zum Augenblick des Verkaufs entstehenden mannigfachen Unkosten für Miethe, Steuern, Zinsen, Personal ꝛc. ꝛc. wohl kaum gefunden werden können.

Das hiernach gewonnene sichere Resultat beschränkt sich auf denjenigen Theil des Kleinhandels, der den Hauptgegenstand der gegenwärtigen Arbeit bildet, auf den Handel in Kolonial- und Materialwaaren. Für den Handel mit anderen Konsumgegenständen ist das Material, welches hier benutzt werden konnte, zu wenig zuverlässig, als daß daraus ein Schluß, der übrigens in der Hauptsache ungünstig sein würde, bezüglich der Vertheuerung der Waaren durch den Kleinhandel gezogen werden darf.

Für den Kolonialwaarenhandel — um diesen kürzeren Ausdruck anzuwenden — war oben gefunden, daß 34 Artikel, die in 386 einzelnen Operationen bezogen wurden, nach den Preisen von 1878 Mk. 42,60 und nach den Preisen von 1886 Mk. 35,36 als Belastung eines Haushalts von 8 Personen mit sich brachten.

Dieser Betrag ist für einen großen Haushalt so geringfügig, daß es wenig zweckmäßig wäre, ihn durch den direkten Bezug der Kolonialwaaren von Großhändlern oder Produzenten ersparen zu wollen. Es wäre dann zunächst nöthig, für die Aufbewahrung großer Quantitäten aller dieser Artikel Einrichtungen zu treffen und das ganze, vielfach sehr beträchtliche Risiko zu tragen, falls es überhaupt möglich ist, den Bezug so umfangreich zu gestalten, daß die ermäßigten Großhandelspreise eintreten. Letzteres darf bezweifelt werden. Die Mengen, die der Haushalt von 8 Personen verbraucht, sind schließlich allenthalben — auch abgesehen von den Kolonial- und Materialwaaren — doch nur unbedeutend, mit Ausnahme vielleicht von Steinkohlen, wo der Jahreskonsum mehr als einen einfachen Waggon beträgt. Freilich wird ein Bergwerk, das gewöhnt ist, eine größere Anzahl Doppelwaggons auf einmal zu verkaufen, schwerlich in der Lage sein, besondere Ermäßigungen eintreten zu lassen, wenn jemand im ganzen Jahre einmal einen einfachen Waggon bezieht. Aehnlich liegt es bei Petroleum

und Brot (bezw. Roggenmehl), deren Konsum schwerlich groß genug ist, um den Einkauf zu Großhandelspreisen zu ermöglichen. Bei Butter, die schnell konsumirt werden muß, verbietet sich der Ankauf bedeutender Quantitäten von selbst, wenn man nicht sicher ist, bei befreundeten Haushaltungen einen großen Theil abzusetzen. Bei den in Rede stehenden 34 Artikeln des Kolonialwaarenhandels vollends kann der Bezug größerer Massen angesichts des geringen Konsums, wie er auf S. 262 ersichtlich ist, überhaupt nicht in Frage kommen.

Aber es sei ganz abgesehen davon, ob es für den Privatmann möglich ist, die in Rede stehenden Waaren allein oder mit anderen zusammen direkt vom Großhändler oder Produzenten zu beziehen; schon die Arbeit, die damit verbunden ist und die gegenwärtig der Kaufmann ausübt, ist eine so umfangreiche, daß sie für die meisten Haushaltungsvorstände stärker ins Gewicht fällt als die Ersparniß von einigen 40 Mk. jährlich, die sich beim direkten Bezug der betreffenden Artikel erhoffen ließe.

Dies gilt umsomehr, als dem Privatmann in der Regel die unumgänglich nöthigen Fachkenntnisse und praktischen Erfahrungen, die dem Kaufmann zur Seite stehen, vollständig fehlen.

Der Kaufmann muß mit großer Aufmerksamkeit die Vorgänge auf den verschiedensten Märkten verfolgen, um gut und billig einzukaufen, er muß die Ernteberichte aus den verschiedensten Gegenden, die politischen Verhältnisse, die Bestrebungen und Verschiebungen auf dem Zoll- und Steuergebiete, die Frachtverhältnisse u. s. f. in zahlreichen Distrikten genau studiren, wenn anders er die Waaren, die er dem Publikum jeden Augenblick in konsumtionsfähigem Zustande zu angemessenen Preisen darbieten soll, in zweckmäßiger Weise heranschaffen will. Und diese Arbeit — die nach der Ankunft der Waaren noch um andere bezüglich der Aufbewahrung, Disposition, Kalkulation ꝛc. vermehrt wird — ist eine ununterbrochene; sie nimmt die Kräfte und die Zeit der Chefs und ihrer oberen Beamten vollkommen in Anspruch. In jedem besseren Geschäft kann man sich hiervon überzeugen.

Der Kaufmann muß, um die einzelnen Waaren heranzuschaffen, seine Verbindungen an den verschiedensten Plätzen anknüpfen. Die Firma X z. B. wandte sich 1886 nach Holland und Süddeutschland für Apfelkraut, nach Ungarn und Italien für Bohnen, nach Amsterdam und Rotterdam für Javakaffee, nach Havre, Hamburg und Antwerpen für Campinas-Kaffee, nach London für Kanehl, nach Hamburg, London und Antwerpen für Korinthen, nach Neuwied für Eichelkaffee, nach Sachsen (Prov.) für Erbsen, nach Braunschweig, Blotho, Köln, Hamm, Münden für Farin, nach Sachsen, Holland und Süddeutschland für Gerste, nach Mainz, dem Elsaß und Marseille für Griesmehl, nach Heilbronn und Dormagen für Hafergrütze, nach der Eifel für Honig, nach Mainz und Sachsen für Linsen, nach Eschweiler für Weizenmehl, nach Köln und der Schweiz für kondensirte Milch, nach Amsterdam für Muskatnüsse, nach Frankfurt a. M. für Gemüsenudeln, nach Sachsen (Prov.) für Paraffinkerzen, nach London und Amsterdam für Pfeffer, nach Pest, Augsburg und Mainz für Pflaumen, nach Bayreuth für Putzkalk, nach Antwerpen und Holland für Arrakanreis, nach Smyrna, Antwerpen und Holland für Rosinen, nach Marseille für

Mohnöl, nach Mainz und Neustadt für deutschen Sago, nach Stolberg und Köln für Oelseife, nach Lippe-Detmold und Löwen für Reisstärke, nach Mühlhausen für Suppenfiguren und Vermicelli, nach London und Hamburg für Thee, nach Stettin für Wichse, nach Köln, Duisburg, Magdeburg für Raffinade u. s. f.

Welche Arbeit dazu gehört, diese zahlreichen Fäden anzuknüpfen und fortzuspinnen, dürfte selbst der ahnen, der dem praktischen Geschäftsleben vollkommen fern steht. Es ist eine Arbeit, von der entlastet zu sein für den Privatmann mit einigen 40 bis 50 Mk. jährlich — bei einem großen Haushalt — nicht zu theuer erkauft sein dürfte. Der Aufschlag des hiesigen Kolonialwaarenhandels ist — das darf nach dem Vorhergegangenen wohl behauptet werden — trotz der vielfach hohen Prozentsätze thatsächlich nicht so bedeutend, daß es für die Privatleute wirthschaftlich gerechtfertigt wäre, seine Vermittlung zu umgehen. Dazu kommt, daß die besseren Geschäfte der Branche hierorts jederzeit bereit sind, bei Abnahme größerer Quantitäten alle Erleichterungen zu gewähren, die ohne Schädigung des Geschäfts überhaupt geboten werden können. Auch bei dem Bezuge auf Monatsbücher treten schon bei der Abnahme von 10 kg wesentliche Preisermäßigungen ein, die bei sofortiger Baarzahlung noch verstärkt werden.

Ein ernster Grund zur Unzufriedenheit liegt mithin nicht vor. Der hiesige Kolonial- und Materialwaarenhandel — soweit er in dieser Arbeit betrachtet werden konnte — nimmt in der Hauptsache die nöthige Rücksicht auf die Entwicklung der Großhandelspreise bei seiner Preisfestsetzung und beansprucht im allgemeinen eine Vergütung, die in Anbetracht der einschlägigen Verhältnisse nicht über das Maß hinausgeht, welches durch den Umfang seiner Dienstleistungen gerechtfertigt ist. Wenn auch bei manchen Artikeln die Sachlage ungünstiger ist, so bilden doch andere und meist gerade die wichtigeren einen hinreichenden Ersatz.

Ueber den Zwischenhandel mit Kohlen, Brot, Butter und Fleisch kann nach dem vorliegenden Material ein zuverlässiges Endurtheil nicht gefällt werden.

Das vorstehend bezeichnete Endergebniß bezieht sich zunächst nur auf die in Betracht gezogenen Firmen. Obgleich man dieselben als Typen des besseren hiesigen Kolonial- und Materialwaarenhandels ohne Scheu ansehen darf, so mag es doch unterlassen werden, das Urtheil zu verallgemeinern.

Die Frage, ob überhaupt in dem hiesigen Kleinhandel mit den in Rede stehenden Artikeln die Verhältnisse zufriedenstellend sind, ist mit der gegenwärtigen Untersuchung noch nicht gelöst. Neben den wenigen größeren Firmen, von denen zwei besonders berücksichtigt sind, besteht noch das große Heer kleiner und kleinster Geschäfte, die nicht direkt einkaufen, sondern sich darauf beschränken, die von den hiesigen größeren Geschäften gekauften Waaren wieder zu verkaufen. Diese kleinen Geschäfte zahlen zwar in fast allen Fällen geringere Preise, als sie in dieser Arbeit für den Kleinverkauf berechnet sind, müssen aber ihrerseits wiederum einen gewissen Aufschlag nehmen, um zu existiren. Es liegt nahe anzunehmen, daß dadurch eine weitere Vertheuerung der Waaren eintritt. Welchen Umfang dieselbe erreicht, läßt sich nach dem bisher gewonnenen Material nicht feststellen

Sollte die Vertheuerung eine unangemessene sein, so wäre dem vielleicht dadurch entgegen zu treten, daß die größeren Geschäfte an verschiedenen Punkten der Stadt Filialen anlegten, die zu denselben Preisen verkaufen, wie das Hauptgeschäft. Denn es ist in größeren Städten nicht möglich, den Handel mit den Gegenständen des täglichen Konsums auf einige wenige Punkte zu konzentriren. Die ärmere Bevölkerung, die keine Hilfskräfte hat, ist genöthigt, sich an ein nahegelegenes Geschäft zu halten.

Ob es nöthig ist, diesen oder einen anderen Weg zu beschreiten, ist — wie erwähnt — noch nicht zu entscheiden. Hierzu wären vor allem Feststellungen über die thatsächlichen Verhältnisse nöthig, die bis jetzt nicht vorliegen und wegen ihrer Schwierigkeit den Gegenstand besonderer Arbeiten bilden müssen.

Pierer'sche Hofbuchdruckerei. Stephan Geibel & Co. in Altenburg.

Pierer'sche Hofbuchdruckerei. Stephan Geibel & Co. in Altenburg.

Regierung

1886	
Mk.	Pf.
17	44
17	17
16	89
15	20
14	96
14	70
19	43
17	97
15	86
15	69
15	16
14	87
16	10
5	60
26	10
27	77
52	52
164	58
137	92
162	08
156	67
164	17
160	00
242	50
1	40
46	67
50	00
50	00
246	67
306	67
30	00
28	00
16	92
60	00
48	50
20	00
160	00

Schriften

des

Vereins für Socialpolitik.

XXXVI.

Untersuchungen über den Einfluß der distributiven Gewerbe auf die Preise.

Erstes Heft:

R. v. d. Borght, Der Einfluß des Zwischenhandels auf die Preise auf Grund der Preisentwicklung im aachener Kleinhandel.



Leipzig,
Verlag von Duncker & Humblot.
1888.

Pierer'sche Hofbuchdruckerei. Stephan Geibel & Co. in Altenburg.

Untersuchungen

über den

Einfluß der distributiven Gewerbe auf die Preise.

Berichte und Gutachten

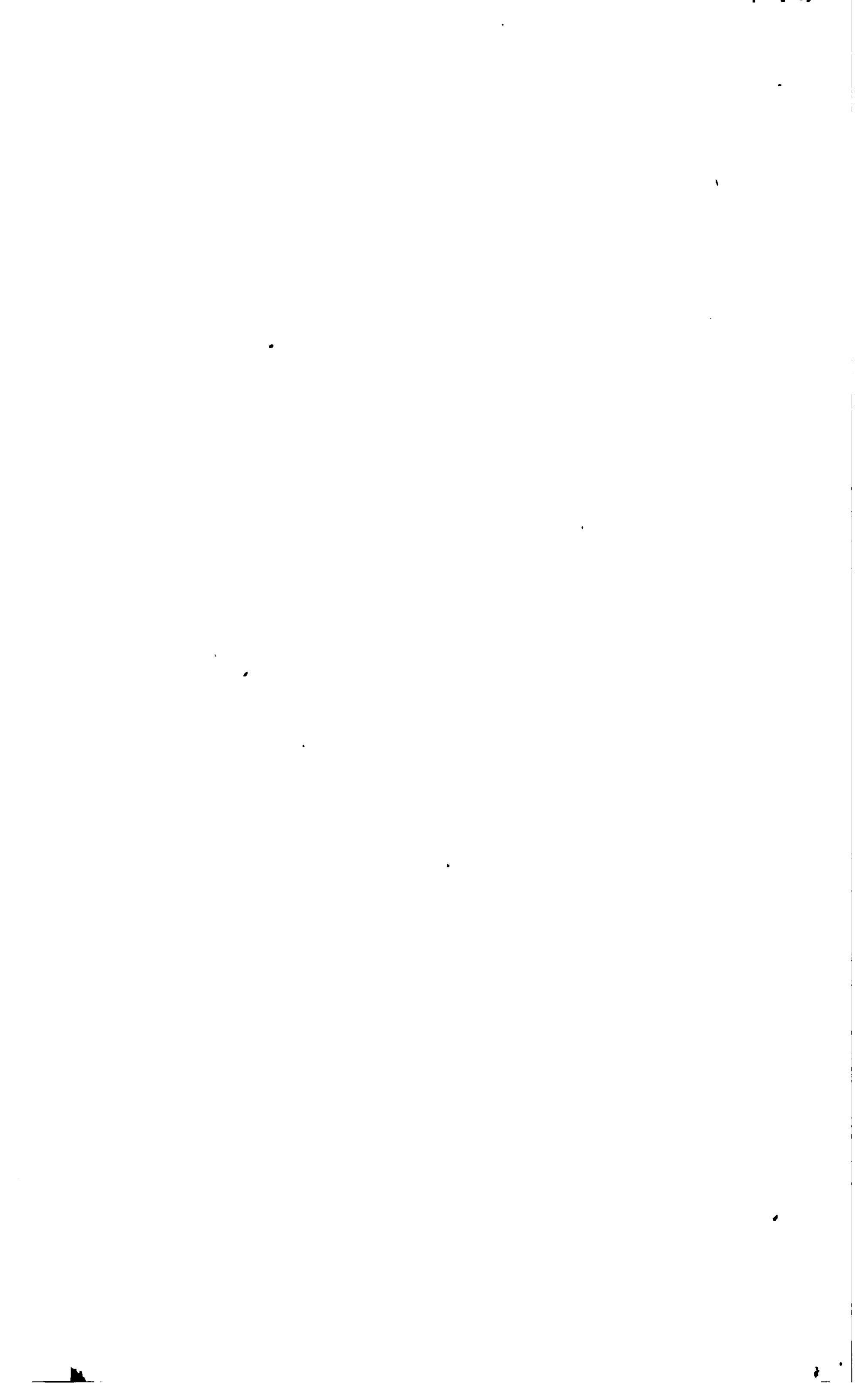
veröffentlicht

vom

Verein für Socialpolitik.



Leipzig,
Verlag von Duncker & Humblot.
1888.



Untersuchungen über den Einfluß der distributiven Gewerbe auf die Preise.

Zweites Heft.

Schriften

des

Vereins für Socialpolitik.

XXXVII.

Untersuchungen über den Einfluß der distributiven Gewerbe auf die Preise.

Zweites Heft.



Leipzig,
Verlag von Duncker & Humblot.
1888.

(1)

Untersuchungen

über den

Einfluß der distributiven Gewerbe auf die Preise.

Berichte und Gutachten

veröffentlicht

vom

Verein für Socialpolitik.



Leipzig,

Verlag von Duncker & Humblot.

1888.

Inhaltsverzeichniß.



I.

Der Einfluß des Detailhandels auf die Preise.

Von A. Bayerdörffer.

Mit größtem Interesse haben von jeher alle diejenigen, welche die Hebung der wirthschaftlichen Lage unserer großen, wenig bemittelten Volksklassen zu fördern suchen, die Vorgänge verfolgt, welche eine Verminderung der Produktionskosten unserer wichtigsten Güter herbeiführen und also zur Folge haben sollten, daß diese Güter jenen Volksklassen für einen geringeren Aufwand ihres Arbeitsverdienstes zufließen als vorher. Mit nicht geringerem Interesse wird aber auch beobachtet, ob die Verminderung der Produktionskosten wirklich den letzten Konsumenten voll zu Gute kommt. Es können bekanntlich auf fast allen Stufen der Produktion und des Umlaufes Kräfte auftreten, welche einen so günstigen Vorgang verhindern und selbst die Preisentwickelung beeinflussen, und unsere Aufgabe soll es sein, diese Kräfte auf dem für eine Reihe von Waaren letzten Stadium des Umlaufs, also an der Stelle, von wo sie in die Hände der Konsumenten übergehen, d. h. beim Detailhandel, zu beobachten.

Die Einwirkung, welche der Detailhandel auf die Preisbildung ausüben kann, ist eine doppelte: einmal muß der Händler, da, wie wir später sehen werden, seine Arbeit und sein Kapitalaufwand beim Umlauf eines großen Theiles der Güter nothwendig sind und den Werth derselben erhöhen, aus dieser Werthvergrößerung den üblichen Lohn für jene, sowie Transportkosten und andere Spesen erstattet erhalten; der Preis muß daher durch das Eingreifen des Detailhändlers so viel steigen, als die genannten Faktoren betragen. Wäre diese Tendenz allein vorhanden, so würde das zur Folge haben, daß der Detailpreis, so lange in diesen Faktoren keine Aenderung eintritt, bei Schwankungen der Engros-, mithin der Einkaufspreise, ebenfalls eine entsprechende Veränderung zeigt. Nun lehrt aber die Erfahrung und wir können es jederzeit wieder beobachten, daß ein solches Zusammengehen der Engros- und Detailpreise nicht stattfindet, und daß letztere den ersteren nicht immer folgen. Jedes Familien-Wirthschaftsbuch

kann uns zeigen, daß wir Kaffee, Reis und andere derartige Waaren oft Jahre lang zu denselben Preisen kaufen, während die Handelsberichte tägliche oder doch sehr häufige Schwankungen der Preise an den Märkten melden. Es müssen daher im Detailverkehre Kräfte vorhanden sein, welche die Detailpreise von der ihnen durch die Schwankungen der Engrospreise vorgeschriebenen Bahn ablenken oder, wie es meistens geschieht, auf dem einmal angenommenen Stande festhalten, während die Engrospreise ihre Bewegungen fortsetzen. —

Die erstere Einwirkung, welche wir die normale nennen können, finden wir auch bei den übrigen Handelszweigen und bei der Produktion; die letztere — die anormale — ist dagegen zum großen Theil das Resultat von Kräften, welche aus der eigenthümlichen Art des Detailverkehrs hervorgehen, obschon, wie wir oben bereits andeuteten, ähnliche, wenn auch schwächer wirkende Kräfte in den übrigen Wirthschaftszweigen ebenfalls zu finden sind.

Diese Kräfte wirken zum Theil nicht direkt auf die Detailpreise, sondern indirekt dadurch, daß sie die Konkurrenz zwischen den einzelnen Händlern hemmen. Wir müssen nämlich annehmen, daß der Kaufmann, will er seine Kundschaft nicht verlieren, bei ganz freier Konkurrenz gezwungen ist, seine Preise so billig als möglich zu stellen, d. h. in der Hauptsache, daß er den Lohn für seine Arbeit und seinen Kapitalaufwand nicht über das übliche Maß hinaus in Anrechnung bringen darf. Wir sahen schon, daß, wenn diese Tendenz zum Ausdruck käme, ein annäherndes Zusammengehen der Engros- und Detailpreise die Folge wäre. Wird nun dieser Druck der Konkurrenz gemildert, so tritt eine andere Tendenz in den Vordergrund; der Händler sucht seine Preise so hoch als möglich zu halten; denn der Zweck seiner Unternehmung ist für ihn, aus Kauf und Verkauf von Waaren Gewinn zu ziehen, und zwar nicht einen bestimmten Gewinnsatz, sondern einen möglichst hohen. Die Grenzen für die Höhe seiner Verkaufspreise werden durch die Linie gezogen, wo die Faktoren, welche die Konkurrenz hemmten, nicht mehr stark genug sind, und letztere wieder in Thätigkeit tritt, und außerdem durch das Gefühl für Recht und Sitte, welches dem Einzelnen innewohnt. — Daraus geht hervor, daß der Detailhändler seine Verkaufspreise nicht fortwährend den allgemeinen Preisveränderungen anzupassen braucht, sondern sie innerhalb der eben angegebenen Grenzen nach seinem Vortheil unverändert lassen, herauf- oder herabsetzen kann.

Dieser Umstand ist selbstverständlich für die Volkswirthschaft von großer Bedeutung, und Untersuchungen darüber, wie diese Vorgänge sich in Wirklichkeit vollziehen und welche Resultate sie hervorbringen, dürften daher nicht unwichtig sein. Wir wollen versuchen, hier eine möglichst genaue Schilderung zu geben; leider ist die Zahl der Detailwaaren, bei denen solche Untersuchungen mit Erfolg angestellt werden können, nicht groß, aus Gründen, die wir später erörtern werden; den weitesten Raum bieten noch die Kolonialwaaren und andere Artikel, welche wir für unseren laufenden Bedarf in den Kolonial- und Materialwaarengeschäften kaufen, und diesen Verkehr wollen wir zunächst ins Auge fassen.

Nehmen wir an, es herrsche in diesem Theile des Detailhandels freie

Konkurrenz, so würde das bedeuten, daß die Händler ihre Preise so niedrig als möglich stellen, um die Kunden heranzuziehen; es würde dazu aber auch erforderlich sein, daß die Konsumenten bei jedem ihrer Einkäufe genau wüßten, wo die Preise am billigsten sind, und daß sie ohne Rücksicht auf andere Umstände jedesmal an dieser billigsten Bezugsquelle kaufen. — Es ist leicht einzusehen, daß dieser Vorgang sich nirgends so abspielt und auch nicht so abspielen kann. — Wie wird z. B. eine bürgerliche Familie handeln, die gewöhnt ist, ihren Kaffee mittlerer Sorte in Quantitäten von $^1/_2$ oder 1 Pfd. nach Bedarf zu kaufen? — Selbstverständlich läßt sich hier kein allgemein gültiges Verfahren angeben, denn jeder wird dabei nach seinem Ermessen handeln; aber wir können doch beobachten, daß im Großen und Ganzen auf ähnliche Weise verfahren wird, d. h. man kauft, sobald der Vorrath zu Ende geht, das gewöhnliche Quantum bei demjenigen Händler, welchem man das Vertrauen schenkt, daß er für den betreffenden Preis verhältnißmäßig gute Waare liefert, und der uns am nächsten wohnt. Suchen wir die Gründe für diese Handlungsweise und fragen wir, weshalb der Käufer seinen Vortheil nicht mehr im Auge hat und nicht auch andere Händler bei seinem Einkaufe konkurriren läßt, die möglicherweise billigere Preise haben, so ist die Antwort zunächst: weil es im Detailverkehr, namentlich einer größeren Stadt, nicht ganz leicht ist, festzustellen, welcher Kaufmann seine Waaren am billigsten giebt. Es wäre dazu erforderlich, daß der Käufer sich Preisangaben von einer großen Zahl dieser Händler machen läßt; die Mühe und der Zeitaufwand würden aber dann in keinem Verhältniß stehen zu der Ersparniß, welche dabei erzielt werden kann. Das Pfund einer Mittelsorte gerösteten Kaffees kostet etwa 1,50 bis 1,60 M.; die Preisunterschiede der einzelnen Händler können hiernach nur wenige Pfennige betragen, weil die Einkaufspreise, Frachten und andere Spesen meistens nicht viel von einander abweichen werden, wenigstens nicht so viel, daß der Pfundpreis sich um einen erheblichen Betrag niedriger stellen könnte, als bei anderen Händlern. Der Käufer würde also vielleicht mehrere Stunden Zeit aufwenden, um den billigsten Preis zu erfahren, und dann im günstigsten Falle wenige Pfennige erspart haben. — Man könnte nun sagen: der Konsument kennt jetzt die billigste Bezugsquelle und wird daher in Zukunft ohne Mühe die Waare immer zum niedrigsten Preise kaufen, was im Laufe des Jahres doch eine namhafte Ersparniß ausmachen kann. Das würde aber höchstens bei solchen Waaren zutreffen, welche ihren Engros- und Detailpreis selten ändern, und hier vollzieht sich am leichtesten eine Ausgleichung der Preise sämmtlicher Verkäufer eines Ortes, weil die Differenzen nach und nach bekannt und beseitigt werden. In anderen Fällen muß der Konsument, will er stets billig kaufen, dasselbe weitläufige Verfahren bei jedem neuen Kaufe wiederholen, weil er nicht sicher ist, ob nicht Preisveränderungen eingetreten sind, und nun ein anderer die billigsten Preise hat. Denken wir uns das ausgedehnt auf viele unserer kleinen Einkäufe, so zeigt sich von selbst, daß das oben bezeichnete Verfahren für den Konsumenten nicht anwendbar ist. Auf dem Lande und in kleinen Orten würden einer solchen Erforschung der billigsten Preise wahrscheinlich weniger Schwierigkeiten entgegenstehen; ob sich aber viele Kon-

sumenten selbst dieser geringeren Mühe unterziehen werden, erscheint uns zweifelhaft; der zu erwartende Nutzen ist eben bei diesen täglichen Einkäufen, die wir hier im Auge haben, in jedem einzelnen Falle zu klein, um dafür irgend welches Opfer an Zeit zu bringen.

Damit wollen wir jedoch nicht behaupten, daß der Konsument in der Regel der Frage, wo man die Waaren am billigsten kauft, gleichgültig gegenüber steht; im Gegentheil: die große Menge der Käufer, besonders die weniger bemittelten Klassen, haben stets ein großes Interesse dafür, wo die niedrigsten Preise gestellt werden; aber wir finden hier doch kein konsequentes, bewußtes Forschen nach diesen niedrigsten Notirungen, wie es im Engrosverkehre gebräuchlich ist, und wie es auch im Detailhandel nothwendig wäre, wenn hier freie Konkurrenz herrschen sollte. Besitzen wir eine billige Bezugsquelle, so ist es meistens der Zufall, der uns diese entdecken ließ; wir kaufen bei einem uns bisher fremden Bäcker ein Brod und finden, daß dieses bei gleichem Preise schwerer ist als wir es von unserem gewöhnlichen Lieferanten erhalten; oder wir erfahren durch Freunde, daß man in diesem oder jenem Laden irgend eine Waare billiger kaufe als anderwärts. Der Bäcker und der Kaufmann haben die Gegenstände vielleicht schon lange so billig verkauft, ohne daß wir es wußten, und erst der Zufall brachte es zu unserer Kenntniß. —

Wir sehen also: schon die erste Bedingung für eine freie Konkurrenz im Detailverkehre — daß die Konsumenten sich leicht über die Höhe der Verkaufspreise unterrichten können und das auch wirklich thun — ist nicht vorhanden. Aber selbst wenn wir annehmen wollen, daß diese Schwierigkeiten wenigstens an manchen Stellen zu überwinden wären, so stoßen wir doch sogleich auf neue Hindernisse: es genügt nicht, die Höhe der Preise für die verschiedenen Waaren zu kennen, wir müssen auch über die Qualität derselben unterrichtet sein, bevor wir die Preise vergleichen können. Der eine Detailist bietet z. B. seinen Kunden gerösteten Kaffee zu 130, 140, 150, 160, 170, 180 und 200 Pfennigen per Pfd. an, ohne Bezeichnung der Sorten, welche er für diese Preise giebt; ein anderer empfiehlt Holl. blau Menado-Kaffee zu 150 Pfg., also eine bestimmte Sorte, doch kann der Konsument daraus auch noch nicht viel entnehmen, denn ein dritter verkauft Holl. Menados zu 140, 160 und 180 Pfg., und eine Vergleichung dieser beiden letzten Offerten ist nicht möglich, weil es verschiedene Qualitäten von Menado-Kaffee giebt. Ein viertes Anerbieten lautet einfach: „feinschmeckend gerösteter Kaffee zu 140 Pfg." und bietet also ebenfalls keine Grundlage für eine Vergleichung mit anderen. — Wir haben diese Beispiele dem wirklichen Verkehre entnommen, und dieselben werden hinreichen, um uns zu zeigen, daß es für den Konsumenten oft ganz unmöglich ist, zu sagen, dieser Kaffee ist hier billiger als dort, es sei denn, daß er hinreichend Zeit und Sachkenntniß besitzt, um seine Nachforschungen nach den Preisen auch auf die Qualität der betreffenden Waaren ausdehnen zu können. — Und wie mit Kaffee, so verhält es sich auch mit vielen anderen Verkaufsartikeln; Reis wird mit verschiedenen Abstufungen von 13 bis 35 Pfg. angeboten, auch Zucker, Gries, Butter u. dergl. sind in verschiedenartiger Qualität zu haben, und was den letzteren Gegenstand betrifft, so

weiß jede Hausfrau, daß Butter zu gleichem Preise aus zwei Läden in vielen Fällen für den Käufer nicht gleichwerthig ist.

Noch schwieriger, ja oft ganz unmöglich erscheint eine erfolgreiche Vergleichung der Waaren in anderen Handelszweigen. Will jemand Tuch zu einem Kleidungsstücke kaufen und erkundigt er sich nach den Preisen in mehreren Tuchgeschäften, so wird er, wenn er nicht zufällig Fachmann ist, am Schlusse kaum sagen können, welcher Stoff der relativ billigste ist. Und betrachten wir die zahlreichen Artikel aus Eisen, Stahl und anderem Material, so weiß jeder, daß er den Werth derselben nur ganz im allgemeinen zu schätzen vermag; ein Messer kann hier mit 3 Mark zu theuer bezahlt sein, während ein ähnliches dort mit 3½ Mark billig ist; es kommt hier eben alles darauf an, welches Material dazu verwendet und mit welcher Sorgfalt der Gegenstand hergestellt ist, zwei Umstände, die sich in vielen Fällen der Beurtheilung des Laien entziehen.

Allerdings giebt es auf der anderen Seite Waaren, welche im Verkehre nur in einer oder in wenigen ganz bestimmten Sorten vorkommen. Hier würde der Konsument nur die Preise der verschiedenen Verkäufer zu vergleichen haben, um die für ihn günstigste Gelegenheit heraus zu finden; aber weil die Vergleichung hier verhältnißmäßig leicht ist, hat auch die Konkurrenz einen breiteren Spielraum insofern, als jeder Händler bestrebt ist, keine höheren Preise zu stellen als andere; das hat zur Folge, daß diese Preise nicht oder nicht viel von einander abweichen, und der Konsument kann sich daher die Mühe der Vergleichung sparen und kaufen, wo es ihm am bequemsten ist. Wir erinnern hier nur an Petroleum, welches z. B. in Magdeburg von fast allen Materialwaarenhändlern sowie in zahlreichen Klempner- und Kellergeschäften verkauft wird. Der Preis ist fast überall schon seit Jahren 20 Pfg. pr. 1 Liter, und nur einzelne abgelegene Handlungen verkaufen zu 19 Pfg. —

Doch derartige Waaren kommen im Detailhandel seltener vor; im allgemeinen ist es für den Käufer wegen der Verschiedenheit der Qualität einer Waare schwer, die Preise der einzelnen Verkaufsstellen zu vergleichen und sich die billigste Quelle auszusuchen. Dazu kommt, daß bei manchen Käufen ein etwas höherer oder niedrigerer Preis — auch mit Rücksicht auf die Qualität der Waare höher oder niedriger — noch nicht den Ausschlag giebt, sondern daß auch andere Faktoren auf den Käufer einwirken, sich hierhin oder dorthin zu wenden. Will jemand ein Kleidungsstück kaufen, so wird er unter denjenigen Gegenständen, deren Preis innerhalb gewisser Grenzen liegt, nicht immer den billigsten, sondern den aussuchen, welcher seinem Geschmack entspricht; von zwei Stücken Zeug ganz gleicher Qualität, aber mit verschiedener Farbenzusammenstellung, kann das eine hier etwas billiger sein, als dort das andere, der Käufer wird trotzdem das theurere wählen, wenn es ihm am besten gefällt. — Und in ähnlicher Weise beeinflussen solche Faktoren auch eine Reihe anderer Einkäufe, zum Theil sogar die von Kolonialwaaren, Fleisch, Brod u. s. w. Selbst wenn wir ganz genau wüßten, wie viel das Pfund Fleisch bei jedem Fleischer, das Pfund Brod und andere Backwaaren bei jedem Bäcker kosten, so ist es doch fraglich, ob wir bei unseren Einkäufen die billigste Quelle wählen. Zahlreiche

Familien kaufen Rindfleisch nur in bestimmten Fleischereien und bezahlen den sehr hohen Preis von 80 Pf. pro Pfd., während andere Fleischer nur 70 oder 60 Pf. fordern, dem Käufer liegt hier am meisten daran, ein gutes, wohlschmeckendes Nahrungsmittel zu erhalten; er weiß, daß er solches in den ersteren Verkaufsstellen bekommt, hat aber keine Gewißheit, daß dieses auch in den anderen stets der Fall ist. Und bei Backwaaren, besonders den feineren, spielt doch die Zubereitung, der Geschmack eine große Rolle, und die Rücksicht darauf überwiegt in vielen Fällen die Rücksicht auf die Höhe des Preises.

Freilich gilt das nicht gleichmäßig für alle Volksklassen; je reicher oder wohlhabender der Käufer ist, um so weniger wird in der Regel für ihn der Preis bei den fortlaufenden Einkäufen seiner Lebensbedürfnißgegenstände maßgebend sein, und um so mehr werden dagegen andere Motive in Wirksamkeit treten; dieser Einfluß neigt sich aber mit der Abnahme des Reichthums und der Wohlhabenheit immer mehr auf die Seite des Preises, bis schließlich in den unbemittelten Klassen die Niedrigkeit des Preises das hauptsächlichste Motiv für den Käufer bildet. So sucht der Bemittelte die großen reich ausgestatteten Läden auf, obgleich er weiß, daß die Waaren hier theuer sind und wegen der großen Geschäftsunkosten auch theurer sein müssen, als anderwärts; der Arme wendet sich nach den Verkaufsstellen, wo billige Waaren zu haben sind, doch pflegt auch innerhalb dieser Vorgänge noch eine Auswahl seitens der Käufer nach den oben erwähnten Motiven stattzufinden.

Wenn nun der Käufer sich nur schwer über die Höhe der Preise an verschiedenen Stellen unterrichten kann, wenn dazu die Schwierigkeit tritt, daß er auch die Qualität der zum Verkauf gestellten Waaren in vielen Fällen nicht leicht beurtheilen und vergleichen kann, wenn er also nur selten weiß, wo er am vortheilhaftesten einzukaufen vermag, so müssen ihn andere Faktoren veranlassen, bei seinen Käufen bestimmte Detailgeschäfte auszuwählen. Die hauptsächlichsten und wichtigsten sind, wie aus unseren bisherigen Schilderungen schon hervorgeht, das Vertrauen, welches der Konsument zu dem einen oder anderen Verkäufer hegt, daß er für einen bestimmten Preis eine entsprechend gute Waare erhalte, und dann die Gewißheit oder doch die Wahrscheinlichkeit, daß er an dieser oder jener Stelle die gesuchte Waare so finden wird, wie sie seinem Geschmacke oder seinen Zwecken entspricht. Der Käufer pflegt also nicht bei jedem einzelnen Kaufe nachzuforschen, ob er die Waare vielleicht irgendwo etwas billiger erhalten kann, als an der Stelle, welche er ins Auge gefaßt hat, sondern er begnügt sich damit, zu wissen, daß er hier im allgemeinen normale Preise und hinreichende Auswahl zu erwarten hat.

Aber diese Faktoren weisen meistens noch nicht auf eine bestimmte Verkaufsstelle hin; wir können dieses Vertrauen zu mehreren Detailisten haben und geben doch dem einen den Vorzug vor den übrigen; auch dazu haben wir dann unseren triftigen Grund: wir ersparen uns gern weite Wege und wählen deshalb meistens dasjenige Detailgeschäft, welches uns am nächsten liegt und unser Vertrauen besitzt, und zwar ist dieser Beweggrund da am eingreifendsten, wo es sich um Waaren handelt, die wir in

kurzen Zwischenräumen zu kaufen gewöhnt sind. Kolonial-, Fleisch- und Backwaaren kauft man gern in solchen Läden, welche uns möglichst nahe liegen, weil der fast tägliche Einkauf dieser Sachen in entfernten Geschäften viel Zeit in Anspruch nehmen würde. Dieser Umstand ist schon für solche Familien wichtig, denen Dienstboten zur Verfügung stehen; für weniger Bemittelte aber kann er sogar zum hauptsächlichsten Motiv werden; so kommen für Arbeiterfamilien, wo der Mann seine Beschäftigung hat, die Frau vielleicht ebenfalls für den Erwerb thätig oder mit häuslichen Geschäften überhäuft ist, oft überhaupt nur die nächstgelegenen Läden in Betracht, und die Nähe einer Verkaufsstelle überwiegt hier zum Theil sogar das größere Vertrauen, welches man zu einer anderen hat. — Weniger wirksam ist dieser Faktor bei anderen Waaren, welche seltener gebraucht werden, z. B. Tuch, Kleider, Wirthschaftsgegenstände; will man diese kaufen und glaubt man sie in einem entfernt liegenden Verkaufsgeschäfte vortheilhafter zu erhalten als in der Nähe, so macht man wohl den weiten Weg, da sich diese Einkäufe nicht oft wiederholen, der Zeitverlust also nicht groß ist. Daraus folgt auch, daß die ersteren Detailgeschäfte, welche jene Gegenstände des täglichen Bedarfs liefern, über die ganze Stadt verbreitet sind, während sich die letzteren in einzelnen Stadttheilen zusammendrängen; wir haben Materialwaarenläden und ähnliche Verkaufsstellen fast in jeder Straße; die Schnitt-, Konfektions-, Eisenwaaren-Handlungen dagegen finden wir zum größten Theil nur in bestimmten verkehrreichen Straßen.

Wir werden aus diesen Schilderungen entnehmen können, daß es für die Konsumenten nicht leicht ist, sich stets zu vergewissern, ob sie bei ihren Einkäufen die billigste Bezugsquelle benutzen; wir sehen aber auch, daß sie es da, wo sie es könnten, nicht immer thun; damit fällt aber gleichzeitig auch die hauptsächlichste Grundlage für eine wirksame Konkurrenz unter den Verkäufern. Wenn wir unter Konkurrenz das Bestreben der einzelnen Händler verstehen, durch verhältnißmäßig billige Preise und andere Vortheile möglichst viel Käufer heranzuziehen, so ist es klar, daß diese Konkurrenz in ihrem Haupttheile unterbunden sein muß, wenn die Käufer sich um die Preisfestsetzung der einzelnen Händler wenig kümmern; bietet irgend einer seine Waaren etwas billiger an als der andere, so wird er damit meistens nicht viel Erfolg erzielen; denn ein Theil der Käufer erfährt nichts davon, ein anderer ist mißtrauisch, daß für den niedrigen Preis auch schlechtere Waare geliefert wird, einem dritten ist der Weg zu weit, ein vierter glaubt in dem betreffenden Geschäfte nicht das zu finden, was seinen Anforderungen entspricht.

Auf der anderen Seite liegen die Verhältnisse aber doch auch nicht so, daß der Detailist jeden beliebigen Preis fordern könnte. Wir haben gesehen, daß bei den Konsumenten oft an die Stelle des Suchens nach dem billigsten Preise das Vertrauen tritt, man werde die Waaren von bestimmten Detailhändlern im allgemeinen stets zu normalen Preisen erhalten. Dieses Vertrauen beruht in der Regel nicht auf vorgefaßter Meinung oder einer subjektiven Erwägung, sondern hat meistens eine ganz reale Grundlage, nämlich die Erfahrung, die wir theils durch eigene frühere Einkäufe, theils durch die Mittheilungen anderer gesammelt haben. Hier-

durch ist die Möglichkeit, die Detailpreise beliebig hoch zu stellen, für den Händler begrenzt; er muß darauf bedacht sein, für alle Waaren wenigstens einen mittleren Preis zu halten, will er nicht in den Ruf kommen, daß er die Käufer übertheuert, und dadurch seine Kundschaft verlieren. Dieser Umstand muß hier die Konkurrenz ersetzen und er ist in seiner Wirkung ja auch derjenigen der freien Konkurrenz ähnlich; er verhindert, daß die Preise über gewisse Grenzen hinaus steigen, und dasselbe thut die Konkurrenz auch, nur daß hier diese Schranken tiefer stehen als dort. Bis zu jener Grenze ist der Detailist allerdings ziemlich unbeschränkt; so lange er diese nicht überschreitet, braucht er sich wenig darum zu kümmern, ob ein anderer diese oder jene Waare etwas billiger verkauft; seine Kunden werden ihm mit wenigen Ausnahmen doch ihr Vertrauen bewahren.

Trotz dieser Freiheit finden wir aber, daß die Detailpreise, besonders diejenigen der bekannten, oft verlangten Waaren, an einem Orte in vielen Fällen nicht, in anderen nur sehr wenig von einander abweichen. Wir stellen hier die Notirungen eines Materialwaarenhändlers in einer Hauptstraße Magdeburgs, und eines solchen aus einer Vorstadt zusammen, vergleichen damit noch die Preise des Vereins von Kolonialwaarenhändlern in Magdeburg und werden das dann bestätigt finden.

(Vergleiche die Tabelle S. 9 und 10.)

Wir sehen, mit einigen Ausnahmen stimmen die Preise ungefähr überein, nur sind sie in der Stadt selbst im allgemeinen etwas höher, was sich wohl durch die höheren Unkosten (Ladenmiethe u. s. w.) erklären läßt; bei der Vergleichung einzelner Notirungen des Geschäftes in der Stadt mit denjenigen anderer Handlungen haben wir eine ähnliche annähernde Uebereinstimmung gefunden. Auffallend bleiben in unserer Tabelle einige Differenzen zwischen den Zahlen der beiden Händler und denen des Vereins von Kolonialwaaren-Detailisten. Weizengries z. B. bieten jene in Ia Waare zu 16 bezw. 15 Pf., der Verein aber in I, II, IIIa zu 25, 20, 16 Pf. an. Man kann allerdings sich eine Erklärung dafür leicht ohne alle Nachfrage schon selbst geben; die Richtigkeit derselben wurde uns aber vor Kurzem ganz zufällig dadurch bestätigt, daß bei einem Händler beste geschälte Erbsen, welche er zu 18 Pf. in der Zeitung offerirt hatte, gekauft werden sollten; da ergab sich nun, daß er außer dieser Sorte noch eine andere zu 25 Pf. führte. Man wird es also mit der Bezeichnung „Ia“ oder „beste“ oft nicht zu genau nehmen dürfen; was die beiden Detailisten bei Weizengries, Graupen, Stärke als Ia bezeichnen, ist in der Preisliste des Vereins nur IIIa Waare.

Nach unserer früheren Darstellung hätten wir erwarten müssen, daß die Detailpreise manche Abweichungen zeigen würden; da dieses jedoch, wie aus der Tabelle hervorgeht, nur in beschränktem Maße der Fall ist, so führt das zu der Frage, wie die Detailpreise zu entstehen pflegen. Mit dem Versuche der Beantwortung dieser Frage tritt man aber an eine sehr schwierige Aufgabe heran; denn es bietet sich der wissenschaftlichen Untersuchung fast nirgends eine feste Grundlage, um eine, wenn auch noch so weit gefaßte Regel aufstellen zu können; fast alles beruht hier auf mehr oder weniger willkürlicher Festsetzung, wobei allerdings der Einzelne nicht

Preise eines Materialwaarenhändlers in Magdeburg in Pfennigen pro Pfund		Preise eines Materialwaarenhändlers in einer Vorstadt Magdeburgs in Pfennigen pro Pfund		Preise des Vereins der Kolonialwaarenhändler in Magdeburg in Pfennigen pro Pfund	
Kaffee, gebrannt	130, 140, 150, 160, 170, 180, 200			Kaffee, gebrannt, br. Java	200
				" " Perl	200
Koch-, Back-, Tisch- und Dessertbutter	80, 90, 100, 110, 120	Frische gute Kuhbutter	80	" " Menado I	180
		" " Eßbutter	90	" " " II	160
		f. Tafelbutter	100, 110	" " " III	140
		Feinste "	120	" " Campinas	120
Zucker, ff. gemahl. Melis	26, 27	Zucker, ff. gem. Melis	26	Zucker, gem. Raffinade I	28
" " " Raffinade	29	" " " Raffinade	28	" Würfelzucker	33
" " Würfelzucker	33	" " Würfelzucker	33		
Weizengries I	16	Weizengries I	15	Weizengries I	25
				" II	20
				" III	16
Graupen, ff.	15, 16	Graupen I, fein, mittel, grob	14, 15	Graupen, feinste geschl.	40
				" halbgeschl.	25
				" ord. geriss.	16
Hafergrütze, ff.	18	Hafergrütze, ff.	18	Hafergrütze	25
Eiergraupen, gelbe	22	Eiergraupen, gelbe	22		
Fadennudeln "	22	Fadennudeln "	22	Fadennudeln I, gelb und weiß	40
				" II " " "	30
				" III " " "	22
Figurnudeln "	22	Figurnudeln "	22		
Hausmacher-Eiernudeln	35, 40, 45	Hausmacher-Eiernudeln I	43		

Preise eines Materialwaarenhändlers in Magdeburg in Pfennigen pro Pfund		Preise eines Materialwaarenhändlers in einer Vorstadt Magdeburgs in Pfennigen pro Pfund		Preise des Vereins der Kolonialwaarenhändler in Magdeburg in Pfennigen pro Pfund	
Linsen	22, 25	Linsen	18, 20, 22, 24, 26		
Weiße Bohnen	15	Weiße Bohnen	12, 14, 16		
Erbsen, große gelbe	13	Erbsen, große gelbe	12		
„ grüne	13	„ grüne	12		
„ geschälte	15, 18	„ geschälte	15, 18		
Reis	13, 15, 18, 20, 25, 28, 35	Reis	14, 15, 16, 18, 22, 25	Reis, Copenhag.	45
				„ Carolina	40
				„ Java, Tafel-	30
				„ Aracan I	25
				„ „ II	20
				„ „ III	15
Hamb. Schmalz I	48	Schmalz I	45	Schmalz Ia	50
				„ IIa	48
Seife, I gelbe Harzkern-	24	Seife, I gelbe Harzkern-	25	Seife, Harzkern- I	30
„ II „ „	22	„ II „ „	22	„ „ II	28
„ I grüne weiche	20	„ I grüne weiche	17	„ „ III	25
		„ II „ „	15	„ grüne I	20
				„ „ II	18
Weizenstärke I	22	Weizenstärke I	20	Weizenstärke I	25
				„ II	20
Reisstrahlenstärke I	26	Reisstrahlenstärke I	24		
Kartoffelstärke I	12	Kartoffelstärke I	12		
Beste Soda	5	Beste Soda	4		

immer nach freiem Ermessen zu handeln, sondern älteren, aber ebenfalls regellos entstandenen Gewohnheiten und Gebräuchen zu folgen pflegt, wozu aber theilweise auch die eigenthümliche Natur des Detailgeschäftes zwingt.

Die Grundlage bei der Preiskalkulation ist im Detailhandel selbstverständlich ebenso wie überall der Einkaufspreis nebst den Transport- und Geschäftsunkosten; diese müssen durch den Handel unbedingt voll wieder aufgebracht werden, wenn das Geschäft bestehen oder wenigstens die betreffende Waare weiter verkauft werden soll. Freilich ist diese Grundlage nicht für alle Detailisten eines Ortes gleich; der kleine Händler, welcher seine Kolonialwaaren von den Grossisten des Platzes entnimmt, der Petroleum ebenfalls im Orte selbst in einzelnen Fässern kauft, muß diese theurer bezahlen als der große Detailist, welcher die Waare direkt von Bremen, Hamburg oder London bezieht; andererseits sind wieder die Geschäftsunkosten der großen, an frequenten Straßen liegenden Materialwaarengeschäfte verhältnißmäßig höher, als diejenigen der kleinen, einfach eingerichteten, mehr abseits gelegenen. — Aber auch für den Händler, welcher am ungünstigsten kauft, müssen die Kosten durch den Handel aufgebracht werden, wenn dieser von Dauer sein soll, und nicht allein die Kosten, sondern auch noch ein hinreichender Gewinn für den Unternehmer. Der letzte Faktor ist aber bei der Bildung der Detailpreise sehr dehnbar. Der Detailist wird, wenn er seine Verkaufspreise festsetzt, nur in verhältnißmäßig wenigen Fällen sagen: so viel betragen die Selbstkosten, 10, 20 oder 30 Prozent mußt du verdienen, folglich ist der Verkaufspreis so hoch; das wird er vielleicht bei einzelnen theureren Waaren thun, bei anderen wird er sich sagen: für Gegenstände, welche du mit 10 Pfennigen einkaufst, kannst du 13, 15 Pfennige und mehr je nach der Art der Waare nehmen; bei noch anderen Artikeln, die in ganz kleinen Quantitäten verlangt werden, setzt er den Preis ganz willkürlich und dann meistens im Verhältniß zum Engrospreise sehr hoch fest, so daß in solchen Fällen sein Gewinn mehr betragen kann, als die Selbstkosten. Er folgt hierin gewöhnlich feststehenden Gebräuchen, welche sich in der Praxis am zweckmäßigsten erwiesen haben, und wollte jemand davon abgehen und ohne Berücksichtigung derselben seine Preise nach bestimmten Grundsätzen einrichten, so würde er wahrscheinlich seine Rechnung nicht finden; er würde vielleicht für einzelne Waaren zu viel verlangen und keine Käufer erhalten, andere Preise dagegen sehr niedrig stellen, ohne dadurch viel Kunden heranzuziehen.

Das ist im Materialwaarengeschäfte so, und ähnliche Verhältnisse haben wir auch in anderen Geschäftszweigen; der Schnittwaaren-, der Kurzwaarenhändler und andere haben Waaren, an welchen sie verhältnißmäßig viel, und andere, an denen sie wenig verdienen; das letztere wird meistens da veranlaßt, wo es sich um bekannte Artikel handelt, wo der Käufer weiß, was der Gegenstand ungefähr kosten kann, wo also die Konkurrenz schärfer eintritt, als bei den ersteren Waaren (z. B. Modesachen), deren Werth der Konsument nicht zu beurtheilen vermag.

Die Detailpreise bieten uns hiernach wenig Festes, Greifbares zur Aufstellung von Regeln über die Entstehung derselben, und wir müssen

uns daher darauf beschränken, uns im Detailverkehre ein wenig umzusehen und zu beobachten, welche Usancen dort besonders hervortreten.

Manches Lehrreiche zeigen uns schon die Notirungen unserer Tabelle S. 9 u. 10. Hiernach wird Kaffee in Abstufungen von 130 bis 200 Pfennigen verkauft; das Publikum, welches die Waare in kleinen Quantitäten (1, 1/2, 1/4 Pfund oder noch weniger) zu entnehmen pflegt, also die große Mehrzahl der Konsumenten, ist nicht gewöhnt, bei seinen Einkäufen eine bestimmte Sorte Kaffee, wie Campinas, Santos, Menado, zu verlangen; dazu fehlt ihnen bei der Menge der Sorten und den verschiedenen Qualitäten, in welche jede Sorte noch zerfällt, im allgemeinen das Verständniß; es ist ihnen bequemer, Kaffee für einen bestimmten Preis zu fordern, also nach den Vermögensverhältnissen und nach dem Geschmacke zu 130, 160 bis 200 Pfennigen, oder in einer anderen Form: gute, mittlere oder geringe Sorte, und Offerten wie diejenige des Vereins der Kolonialwaarenhändler, welche für bestimmte Sorten lauten (nach unserer Tabelle), werden darin nicht viel ändern; auch die Kunden der Detailisten, welche nach diesen Preisen verkaufen, verlangen in der Regel nicht Java oder Menado oder Campinas, sondern ebenfalls nur Kaffee zu 200, 180 oder 120 Pfennigen. — Jene Einrichtung entspricht also einem Bedürfniß der Konsumenten, welchem der Händler gerecht werden muß; er hat dann freie Hand, für die betreffenden Preise irgend welche Sorten zu geben, nur geht diese Freiheit nicht so weit, daß er den Umstand übermäßig zu seinem Vortheile ausbeuten könnte; denn sein Interesse verlangt zunächst, daß er seine Kunden zufriedenstellt, weil ihm nicht an dem einmaligen Verkaufe eines Pfundes Kaffee, sondern nur an fortlaufenden Geschäften gelegen sein kann. Die Folge ist nun, daß man in den einzelnen Läden für den gleichen Preis ganz verschiedene Sorten bekommt, die freilich annähernd von gleichem Werthe sein können. Die Kalkulation erfolgt hier in umgekehrter Weise als gewöhnlich: der Verkaufspreis der Waare ist gegeben, und der Detailist hat die Aufgabe, Sorten einzukaufen, welche er zu diesem Preise liefern kann. So entsteht allerdings auf Seiten der Verkaufspreise eine große Gleichmäßigkeit; auf der anderen Seite finden wir dagegen um so größere Verschiedenheiten, welche durch zufällige Vorgänge beim Einkauf der Waare und durch mannigfache Erwägungen der Verkäufer hervorgerufen werden. —

Wir stellen hier zusammen, was einige magdeburger Detailisten für die angeführten Preise liefern:

A.

f. Java- und Mokkamelange, geröstet	à Pfund	1,30	Mk.
f. Java- und Campinasmelange geröstet	„ „	1,40	„
ff. Perl- und Campinasmelange geröstet	„ „	1,50	„
ff. Java- und Guatemalamelange geröstet	„ „	1,60	„
ff. Ceylon und Preangermelange geröstet	„ „	1,80	„

B.

br. Java, geröstet	à Pfund	2,—	Mk.
Perl, geröstet	„ „	2,—	„

Menado I, geröstet	à Pfund	1,80 Mk.
„ II „	„ „	1,60 „
Campinas I „	„ „	1,50 „
„ II „	„ „	1,40 „
Ordinärer Kaffee, geröstet	„ „	1,30 „

C.

Holl. blau Menado, geröstet	„ „	1,50 „

D.

Menadomischung, geröstet	„ „	1,40 „
f. blau Menado „	„ „	1,50 „
Hochfein „ „	„ „	1,60 „
ff. gelb „ „	„ „	1,80 „
Extraf. gelb „ „	„ „	2,— „

E.

ff. Campinas, geröstet	„ „	1,30 „
„ Javamischung, geröstet	„ „	1,40 „
Extraf. holl. Menado, geröstet	à Pfund	1,50, 1,70, 1,80 „

F.

Edler Campinas, geröstet	à Pfund	1,40 „
f. Javamischung „	„ „	1,50 „
ff. Menado-Mischung, geröstet	„ „	1,60 „

G.

f. Guatemala, geröstet	„ „	1,40 „
f. Menado „	„ „	1,60 „

H.

Melangekaffee	à Pfund	1,40, 1,50, 1,60 „
ff. Perl-Javakaffee	à Pfund	1,60 „

Diese Beispiele werden genügen, um uns zu zeigen, welche Verschiedenheiten beim Kaffeeverkaufe vorkommen. Der Konsument ist gar nicht in der Lage, beurtheilen zu können, wo er am billigsten kauft, ob die Java- und Campinasmischung des A, oder die Menadomischung des D, oder der Campinas des F, oder endlich der feine Guatemala des G zu 1,40 Mark am preiswerthesten ist; er muß sich darauf beschränken, seinen Kaffee da zu holen, wo er glaubt, ihn stets zu einem mäßigen Preise und in einer seinem Geschmack entsprechenden Qualität zu erhalten; er wird daher auch wenig Werth auf den Namen des Kaffee legen, sondern durch Angabe des Preises, den er bezahlen will, andeuten, in welcher Qualität er die Waare wünscht. Wollte er anders handeln, so würde er wahrscheinlich selten das bekommen, was er sucht; verlangt er z. B. in mehreren Läden Javakaffee, so kann er ganz verschiedene Sorten erhalten; das zeigt unsere vorstehende Aufstellung und der Umstand, daß in Hamburg Javakaffee von 94 bis 150 Pf. pro Pfund zu haben ist. Hat der Konsument freilich schon öfter in demselben Laden gekauft, und weiß er, was der Detailist für einen bestimmten Preis giebt, so kann er natürlich auch den Kaffee mit seinem Namen fordern; das geschieht aber dann nicht

deshalb, weil er gerade diese Sorte wünscht, sondern deshalb, weil der Kaufmann diese Sorte für den betreffenden Preis liefert.

Ueber den Aufschlag auf den Einkaufspreis, welchen der Detailist zur Deckung seiner Unkosten und seines Gewinnes macht, läßt sich schwer etwas Bestimmtes sagen, weil dabei gewiß nur in den wenigsten Fällen nach einem feststehenden Prinzip verfahren wird. Wohl mögen sich mit der Zeit in jedem Geschäfte Usancen herausbilden, nach denen man beim Kaffeeverkauf handelt; aber diese bestehen dann mehr oder weniger nur in Schätzungen; denn würde z. B. ein bestimmter Aufschlag nach Prozenten gemacht, so wäre es nicht möglich, daß alle Detailisten bei sämmtlichen Preisen nur auf runde Zahlen, wie 130, 140, 150 u. s. w., kommen.

Zudem ist es für den Verkäufer nicht ganz leicht, seinen Einkaufspreis genau festzusetzen. Wir sehen beim Kaufmann A, daß er für 130 Pf. eine Mischung von Java- und Mokkakaffee giebt; beide Sorten muß er, da sie roh eingekauft werden, rösten und kann dabei nicht jedesmal den Gewichts- und anderen Verlust auf Heller und Pfennig ausrechnen. — Beim Verkauf von rohem Kaffee liegen allerdings die Verhältnisse einfacher; aber auch hier scheint nicht ein fest bestimmter Aufschlag gemacht zu werden; denn auch diese Verkaufspreise zeigen fast ausschließlich runde Zahlen.

Jedenfalls herrschen auf diesem Gebiete, soweit die Detailisten sich nicht organisirt haben und gemeinschaftlich vorgehen, noch mancherlei Verschiedenheiten; möge aber der Einzelne seinen Aufschlag machen, wie er wolle, so wird jeder doch darauf achten müssen, daß sein Nutzen nicht unter einen gewissen Prozentsatz sinkt, und letzterer darf keineswegs selbst bei einem so hoch im Werthe stehenden Artikel als sehr niedrig angenommen werden. Im Materialwaarengeschäfte bildet der Erlös aus dem Kaffee einen bedeutenden Theil des Gesammtumsatzes; der Artikel muß daher auch einen wesentlichen Theil der Geschäftsunkosten tragen, und diese sind nicht klein. Hier in Magdeburg wird ein einigermaßen lebhaftes Geschäft in guter Lage nicht unter 1000 bis 2000 Mk. Ladenmiethe bezahlen, die größeren noch mehr, die kleineren vielleicht etwas weniger; dazu kommen die Besoldung des Hilfspersonals und die übrigen Unkosten. Die Höhe des Umsatzes in einem solchen Geschäfte läßt sich freilich nicht angeben, wenn man nicht einen bestimmten Fall im Auge hat[1]); wir glauben aber eher zu niedrig als zu hoch zu greifen, wenn wir annehmen, daß sämmtliche Unkosten 8—10 Prozent des Umsatzes ausmachen; diese müssen dann doch auch beim Kaffeehandel wenigstens annähernd mit aufgebracht werden. — Andererseits bewilligen viele Händler bei Abnahme von mindestens 5 Pfd. rohen Kaffee einen Nachlaß von dem

[1]) Für ein ziemlich bedeutendes magdeburger Geschäft wird der Umsatz mit ca. 90000 Mk. angegeben; derjenige der Geschäfte mittleren Umfanges dürfte aber, soweit wir die Sache übersehen können, im allgemeinen etwas weniger betragen. — In einer Zeitungsanzeige, durch welche ein Kolonialwaarengeschäft in Goslar zum Verkauf gestellt wird, giebt man den Umsatz mit 30000 Mk., den Reinertrag abzüglich „aller Haushalts- und Geschäftsunkosten“ auf 4000 Mk. an; hiernach müßten mindestens durchschnittlich 20 Prozent verdient worden sein.

gewöhnlichen Detailpreise um 5 Pf. pro Pfund[1]); das ergiebt für gebrannten Kaffee über 6 Pf. und macht bei einem Preise von 2 Mk. etwa 3 Prozent, bei 1,30 Mk. etwa 4½ Prozent aus, und bei dieser Preisreduktion muß der Kaufmann immer noch etwas verdienen. — Aus dem Umstande, daß von dem Aufschlage auf den Einkaufspreis einerseits die Geschäftsunkosten mit zu decken sind, daß der Detailist andererseits 3 bis 4½ Prozent Nachlaß im Preise gewähren kann, dürfen wir wohl schließen, daß das Minimum des Aufschlages nicht viel unter 10 Prozent betragen muß, wenn noch ein Nutzen bleiben soll. — Selbstverständlich macht diese Berechnung nicht den Anspruch, überall und stets gültig zu sein; denn es werden auch hier viel Verschiedenheiten vorkommen. Aber wir sind zu der Ansicht gelangt, daß ein genau rechnender Detailist in unserer Gegend im allgemeinen meistens zu ähnlichen Resultaten gelangen wird.

Eine Vergleichung der Detailpreise mit den hamburger Engrospreisen, um daraus den Nutzen des Detailisten zu ermitteln, scheint uns nur unsichere Ergebnisse zu liefern, weil die Sorten zu verschiedenartig sind und auch noch andere Faktoren auf den Preis im Kleinhandel einwirken können. Java z. B. kostete im Januar 1888 in Hamburg 94—150 Pf., Mokka 110—150, Campinas 84—90, Guatemala 87—102 Pf. pro ½ Kilo; ohne Angabe der Kaufleute, welchen Preis sie für ihren Kaffee bezahlt haben, ist hiernach eine Vergleichung nicht gut anzustellen. Wollen wir trotzdem den Versuch machen, so ergiebt sich Folgendes: Campinas kostete Anfang Dezember 1887 in Hamburg 77—84 Pf. pro Pfund; rechnen wir dazu den Zoll (20 Pf.) und die Fracht, ferner den Verlust beim Rösten (etwa 20 Prozent), so würde sich diese Sorte in Magdeburg auf 120—130 Pf. stellen; Kaufmann B verkaufte zu derselben Zeit Campinas II zu 140 und Campinas I zu 150 Pf., E zu 130, F zu 140 Pf. — Der Preis für Guatemala war im Januar 1888 in Hamburg 87—102 Pf.; dazu kommen ebenfalls die Kosten für Zoll, Fracht und Gewichtsverlust, und wir erhalten damit den magdeburger Einkaufspreis von 132—150 Pf., während der Detailist E zu 140 Pf. verkauft. — Wir haben daher nur bei Campinas wesentliche Aufschläge, bei Guatemala nicht, und müssen daher annehmen, daß E noch ältere Vorräthe besitzt, die er billiger eingekauft hat, oder daß andere Rücksichten ihn zu so niedriger Preisstellung veranlassen. — Wir wollen auch noch einen Versuch bei ungebranntem Kaffee machen und stellen daher die Verkaufspreise des Kaufmanns A für mehrere Sorten mit den hamburger Preisen von Anfang Dezember 1887 zuzüglich Zoll und Fracht zusammen:

Verkaufspreise des A.		hamb. Preis nebst Zoll und Fracht.		
f. Santos roh	1,20 Mk.	Santos, reell ord.	—,95 bis	—,98 Mk.
f. Campinas, roh	1,20 „	Campinas	—,98 „	1,05 „
ff. „ „	1,20 „			
ff. Java, roh, gelb	1,30 „	Java	1,15 „	1,71 „
ff. Guatemala	1,40 „	Guatemala	1,06 „	1,23 „

Es ergeben sich hiernach ähnliche Differenzen wie oben.

---

[1]) Ein größeres hiesiges Detailgeschäft ermäßigt seinen Preis bei 25 Pfd. sogar um 10 Pf. pro Pfd.

Unsere Tabelle zeigt uns, daß die Preisfeststellung auch noch bei anderen Waaren in ähnlicher Weise erfolgt. Reis wird ohne Angabe der Sorten zu verschiedenen Preisen verlangt und verkauft, und der Detailist ist also hier in derselben Lage wie bei Kaffee: er muß die Sorten nach den bereits feststehenden Detailpreisen einkaufen. — Auch für Butter haben wir meistens bestimmte Preise, die sich z. B. bei fast allen Detailisten Magdeburgs zwischen 80 und 130 Pf. pro Pfund bewegen, mit Abstufungen von je 10 Pf. —

Von einer Konkurrenz der Händler mittelst des Preises kann hiernach bei allen diesen Waaren nicht die Rede sein; jeder Detailist hat Sorten zu hohen, mittleren und niedrigen Preisen, und der Käufer kann in jedem Laden Waaren zu solchen Preisen erhalten, die seinen Zwecken und Mitteln entsprechen. Die Konkurrenz vermag sich daher in der Hauptsache nur darin zu zeigen, daß der Händler den anderen durch die Qualität der für einen bestimmten Preis zu liefernden Waare zu übertreffen sucht. Diese Form ist aber, so weit nicht die Macht der Konkurrenz überhaupt durch die früher schon angegebenen Hemmnisse aufgehoben wird, bei diesen Nahrungs- und Genußmitteln eine ziemlich wirksame; denn wenn auch die ärmeren Klassen den Preis berücksichtigen und sich auf die billigen Sorten beschränken müssen, so bildet doch innerhalb dieser Schranken die Qualität der Waare hier und dort ein wichtiges Moment beim Kauf und bei den besseren Sorten ist die Höhe des Preises in vielen Fällen überhaupt nicht der hauptsächlichste Beweggrund. So vermag die Molkerei in Magdeburg, obschon in den Butterhandlungen gute Tischbutter zu 120—130 Pfg. zu haben ist, ihr Produkt zu höheren Preisen, 140—150 Pfg., ohne Schwierigkeit unterzubringen, weil viele Familien weniger auf billigen Preis als auf gleichmäßig gute Qualität der Waare sehen.

Eine Reihe von Preisen unserer Tabelle ist dann in der gewöhnlichen Weise, also auf Grund der Einkaufspreise, festgestellt worden, so für Linsen, Bohnen, Erbsen 2c. Im Engrosverkehre wurden im November 1887 notirt: Linsen 26—38 M., Bohnen 18—19 M., Erbsen (Viktoria) 15—16 $^{1}/_{2}$ M. pr. 100 kg, also 13—19, 9—9 $^{1}/_{2}$, 7 $^{1}/_{2}$—8 $^{1}/_{4}$ Pfg. pr. Pfd.[1]); in unserer Liste haben wir die Detailpreise von 22 und 25, 15, 13 Pfg. — Wie mögen diese Preise entstanden sein? Offenbar nicht durch eine Berechnung, nach welcher den Engrospreisen die Transport- und andere Unkosten zugezählt und dann ein gewisser Prozentsatz für den Gewinn aufgeschlagen worden ist; auch hier pflegt der Preis das Resultat von mancherlei Erwägungen seitens des Verkäufers zu sein, Erwägungen, die freilich nicht jedesmal in ihrer ganzen Ausdehnung angestellt werden, deren Ergebniß aber durch die Erfahrung so fest steht, daß die Preise dann auf Grund der Selbstkosten ohne eingehende klare Ueberlegung, also scheinbar willkürlich bestimmt werden. Zunächst muß der Detailist bei jedem einzelnen Geschäfte so viel verdienen, daß der Nutzen wenigstens einigermaßen den

---

[1]) Wir wissen nicht, ob dieses die Einkaufspreise der betreffenden Detailisten sind; wir müssen aber die Marktberichte als Basis annehmen, da uns andere Zahlen nicht zu Gebote stehen.

Aufwand von Mühe und Zeit lohnt; kauft er z. B. einen oder einige Zentner Erbsen, so erfordert schon der Kauf und die Aufbewahrung manche Arbeit; er muß aber dann das ganze Quantum in kleine Partien abwiegen, diese verpacken u. s. w. und kann unter diesen Umständen unmöglich mit einem Gewinn von 10 oder 20 Prozent, was 1 bis 2 Pf. pr. Pfd. ausmachen würde, zufrieden sein. Er wird daher von einer Berechnung seines Nutzens nach Prozenten ganz absehen und so viel aufschlagen, als er bei diesen kleinen Geschäften mit billiger Waare verdienen muß, um Ersatz für seine Arbeit und den Zeitverlust zu finden.

Nun neigen sich aber die Detailpreise, wie die Preise in vielen Fällen überhaupt, gewissen Zahlen mehr zu als anderen. Der Grund mag zum Theil in unserem Zahlensysteme liegen, da sich mit manchen Zahlen leichter und schneller rechnen läßt, als mit den übrigen, zum Theil auch in unserem Münzsysteme, nach welchem gewisse kleine Beträge, um die es sich im Detailverkehre meistens handelt, leichter und bequemer zu bezahlen sind, als andere. Nach unseren Erfahrungen sind am bevorzugtesten die mit 10 theilbaren Zahlen; bei billigen Waaren ist freilich eine solche Abrundung des Preises nicht immer möglich; denn kostet eine Waare beim Einkaufe, wie oben angenommen, 8 oder 9 Pf., so kann der Händler sie nicht zu 10 Pf. verkaufen, weil dann sein Gewinn zu klein sein würde; 20 Pfg. kann er aber auch nicht fordern, da hierdurch der Nutzen unverhältnißmäßig hoch werden und bald die Konkurrenz herausfordern würde. Wir sehen jedoch in unserer Tabelle, daß die Kaffee- und Butterpreise so abgerundet sind, und wir werden auch sonst noch bestätigt finden, daß eine solche Abrundung oft stattfindet, wenn der Preis für die gebräuchliche Gewichts- oder Maßeinheit die Summe von 1 Mk. übersteigt. Nächstdem werden die mit 5 theilbaren Zahlen vorgezogen, zum Theil schon bei den höheren Preisen, hauptsächlich aber bei denen von 1 Mk. abwärts; endlich sind bei niedrigen Preisen noch diejenigen Zahlen bevorzugt, welche 2 und 3, 7 und 8 als „Einer" haben, also außer 2, 3, 7, 8 noch 12, 13, 17, 18 u. s. w.; dagegen werden Preise von 11, 14, 16 und 19 Pf. weniger vorkommen. — Diese Rücksichtnahme auf leichtere Rechnung und bequemere Bezahlung ist im Detailverkehre sehr wichtig, wo viele kleine Geschäfte im Laufe des Tages abgewickelt werden müssen, wenn der Händler bestehen soll; da aber die Nothwendigkeit einer solchen Rücksichtnahme überall vorliegt, so haben wir darin einen Grund (wenn auch nicht den einzigen), weshalb die Detailpreise an einem Orte annähernd übereinzustimmen pflegen; die Einkaufspreise, also die Engrospreise, können nicht viel von einander abweichen, wenigstens nicht so viel, daß die Differenzen, auf die kleinen Quantitäten des Detailhandels reduzirt, erheblich wären; bilden die Detailisten nun nach den oben bezeichneten Erwägungen ihre Verkaufspreise, so werden sie annähernd auf die gleiche Höhe kommen.

Bei den bisher genannten, wie überhaupt bei den meisten Waaren ist die Kenntniß der Qualität für den Konsumenten von großer Wichtigkeit, und deshalb, wie wir schon ausgeführt haben, die Konkurrenz der Händler sehr erschwert. Es giebt aber auch Gegenstände, die nur in einer bestimmten Art im Handel vorkommen, wo die Konsumenten also ihr Augen-

merk beim Einkaufe nur auf die Preise zu richten haben, und wo mithin die Konkurrenz wesentlich erleichtert wird. Hier treten jene Erwägungen der Detailisten bei der Feststellung der Preise, welche wir bei den anderen Waaren angetroffen haben, nicht so in den Vordergrund, sondern mehr die Rücksichtnahme auf den allgemein geltenden Preis des betreffenden Artikels, und darin liegt dann ein weiterer Grund für die Uebereinstimmung an einem Platze. Es ist früher schon ein solcher Gegenstand erwähnt worden, nämlich Petroleum, das Liter kostet jetzt z. B. in Magdeburg fast überall 20 Pf., in einer Vorstadt 19 Pf.; kein Detailist wird aber die Waare für längere Zeit zu höherem Preise als 20 Pf. verkaufen können, so lange die Engrospreise sich nicht wesentlich ändern.

Ganz unregelmäßig ist die Preisbildung bei einer Anzahl von Waaren, welche meistens von den Haushaltungen nur in kleinen Quantitäten gebraucht und gekauft werden; so verlangen die Käufer in einem Kolonialwaarengeschäfte häufig nur für 5 oder 10 Pf. von irgend einem Gewürz oder dergleichen; das Quantum, welches für diese Preise gegeben wird, ist gewiß nicht überall gleich; dem stehen schon technische Schwierigkeiten entgegen; denn kostet z. B. das Pfund schwarzer Pfeffer 1,30 Mk., und es verlangt jemand für 10 Pf., so würde genau genommen $^1/_{13}$ Pfd. oder $^1/_{26}$ kg abzuwiegen sein, also eine nicht unbedeutende Arbeit entstehen. Der Händler muß sich deshalb hier zum Theil auf Schätzung verlassen, d. h. er giebt ein Quantum, welches etwas unter $^1/_{13}$ Pfd. zurückbleibt, weil sonst sein Gewinn bei diesem kleinen Geschäfte der Arbeit und Zeit nicht entsprechen würde; wie viel aber das Quantum weniger als $^1/_{13}$ Pfd. wiegt, darin werden natürlich Differenzen bei den einzelnen Detailisten unvermeidlich sein.

Um die Probe darauf zu machen, haben wir uns von einem Materialwaarengeschäfte mittleren Umfanges, welches uns als solid bekannt ist, und welches wir als typisch für die große Mehrzahl derartiger magdeburger Geschäfte betrachten können (von den wenigen großen und von den vielen kleinen Handlungen also abgesehen), für 10 Pf. Pfeffer und für 5 Pf. Zimmt holen lassen und dabei Folgendes in Erfahrung gebracht: Schwarzer, gemahlener Pfeffer wird bei Abnahme eines Pfundes mit 1,30 Mk. pr. $^1/_2$ kg verkauft; für 10 Pf. giebt der Detailist 30 g in der Weise, daß das Gewicht der Papierumhüllung, welches nach unserer Ermittelung ca. $1^1/_2$ g beträgt, in diesen 30 g mit eingeschlossen ist. Da wir also für 1,30 Mk. 500 g erhalten, müßten für 10 Pf. $38^6/_{13}$ g geliefert werden; wir bekommen aber nur 30 g oder, wenn wir das Papiergewicht in Abzug bringen, $28^1/_2$ g, mithin ca. 10 g = 26 Prozent zu wenig oder mit anderen Worten: das Packet von brutto 30 g, netto $28^1/_2$ g, sollte nicht 10, sondern nur 7,4 Pf. kosten. — Das Pfund = 500 g gestoßener Zimmt wird mit 1,50 Mk. bezahlt; in unserem Packete für 5 Pf. befanden sich 10 g oder, da auch hier das Papier mit gewogen wird, nur $8^1/_2$ g; wir mußten nach dem Pfundpreise eigentlich $16^2/_3$ g erhalten, und hiernach ist nahezu die Hälfte zu wenig gegeben worden, oder das Packet von $8^1/_2$ g hätte nur 2,55 Pf. kosten dürfen.

Das Verhältniß stellt sich also nun so: Verkauft der Detailist 500 g

Pfeffer in einem Posten, so nimmt er dafür 1,30 Mk. ein, setzt er dieselbe Menge in kleinen Quantitäten von je 28 1/2 g ab, so beträgt sein Erlös 1,75 Mk.; er hat demnach im letzteren Falle einen Extragewinn von 45 Pf. Das ist vollkommen gerechtfertigt; denn einmal verursacht das Abwiegen eines Pfundes Pfeffer nicht mehr Arbeit als dasjenige von 30 g; der Verkauf in solchen kleinen Quanten ist also viel mühevoller als der eines Pfundes; dann muß der Händler in dem einen Falle 17 Papieremballagen zugeben, während er ein Pfund in einer einzigen, allerdings größeren verpackt; auch hierin liegt ein Unterschied.

500 g Zimmt in einem Posten bringen dem Kaufmann, wie erwähnt, Mk. 1,50; dasselbe Quantum in Theilen von 8 1/2 g verkauft, schafft eine Einnahme von 2,95 Mk., also von nahezu dem Doppelten; aber auch hier ist zu berücksichtigen, daß der Händler im letzteren Falle anstatt eines Packetes deren 59 fertig machen, ebensoviel Mal den Betrag von 5 Pf. vereinnahmen, 59 Papieremballagen zugeben muß u. dergl. Das kann er natürlich nicht umsonst thun, denn dazu ist sein Gewinn beim Pfeffer- und Zimmtgeschäfte nicht groß genug; in Hamburg kostet schwarzer Pfeffer ca. 78 Mk. pr. 50 kg; rechnen wir dazu den Zoll und die Fracht, so wird sich der Artikel bis Magdeburg auf ungefähr 105 Mk. stellen, = 1,05 Mk. für 500 g, und der Händler verdient hiernach 0,25 Mk. = ca. 24 Prozent, vorausgesetzt, daß er die Waare von Hamburg bezieht; in vielen Fällen werden aber derartige in kleinen Quantitäten gebrauchte Waaren hier von den Grossisten gekauft, und dann kann der Einkaufspreis wohl noch etwas höher sein. — Aehnlich ist es beim Zimmt; hier läßt sich aber der Engrospreis in Hamburg nicht feststellen, da es mehrere Sorten zu ganz verschiedenen Preisen giebt, und wir nicht wissen, welche Sorte der betreffende Detailist führt[1]).

Aus dieser Schilderung geht nun allerdings hervor, daß die meisten Konsumenten derartige Waaren bedeutend über ihrem Werthe bezahlen müssen; aber da es sich in der Regel nur um kleine Quantitäten handelt, welche selten gebraucht werden, so ist weder der Nutzen des Kaufmanns, noch die Mehrausgabe des Käufers an sich erheblich, und jedenfalls kann die letztere nicht vermieden werden, da nicht das Eingreifen des Handels allein, sondern hauptsächlich die Nothwendigkeit der Theilung in kleine Quantitäten die Vertheuerung verursacht.

Aehnliche Erhöhungen des Preises beim Verkauf kleiner Quantitäten treten übrigens zum Theil aus den angegebenen Gründen noch bei manchen anderen Waaren auf. Eine bestimmte Sorte Cichorien kostet z. B. hier in Packeten von 1 Pfd. verpackt 25 Pf., in 1/2 Pfd.-Packeten 15 Pf., in 1/4 Pfd.-Packeten 8 Pf.; der Käufer, welcher nur 1/4 Pfd. kauft, bezahlt also die Waare um 7 Pf. pr. Pfd. = 28 Prozent zu theuer. Allerdings ist das nicht ein besonderer Gewinn für den Detailisten oder für die Fabrik,

[1]) Anfragen bei den Verkäufern über den Einkaufspreis sind meistens resultatlos, da der Kaufmann einem Fernstehenden nicht gern Angaben macht, aus welchen ihm sein Gewinn nachgerechnet werden kann; von seinem Standpunkte aus können wir ihm das auch nicht verdenken; leider wird aber dadurch die wissenschaftliche Forschung sehr erschwert oder zum Theil unmöglich gemacht.

sondern die Herstellungskosten sind bei den leichten Packeten größer als bei den schweren, und das ist ein weiterer Grund für manche Erhöhung der Preise bei kleinen Quantitäten; ein dritter ist der, daß dem Detailisten daran liegt, möglichst viel von einer Waare abzusetzen; er will durch diese Preisstellung den Kunden veranlassen, immer eine größere Menge zusammen zu kaufen, und von manchen Waaren wird in einer Haushaltung auch wirklich oft mehr verzehrt, wenn viel Vorrath vorhanden ist, als wenn sie in kleinen Quanten gekauft werden; bei den weniger bemittelten Klassen wird das auch hinsichtlich der Cichorien vielfach zutreffen. Den letzteren Grund sehen wir deutlicher bei einer anderen Waare hervortreten, nämlich bei Kakao; das Produkt einer hiesigen Fabrik wird von den Detailisten mit 3 Mk. pr. Büchse von 1 Pfd. verkauft; bei Abnahme von 2 Pfd. erhält der Käufer 10 Prozent Rabatt, das Pfund kostet also dann nur 2,70 Mk.

Nun giebt es noch eine Anzahl Waaren, welche ebenfalls meistens in kleinen Quantitäten verlangt werden, die aber nicht, wie Pfeffer und Zimmt, beliebig theilbar sind, sondern bei denen die kleinsten Mengen durch die Natur der Waare gegeben sind. Diese Gegenstände sind allerdings nicht von großer Bedeutung; wir müssen der Vollständigkeit wegen aber auch diese Art der Preisbildung erwähnen. Als Beispiel wählen wir Macis-Nüsse, von welchen viele Haushaltungen das ganze Jahr hindurch nur 1 bis 2 Stück gebrauchen; man kauft daher auch meistens nur eine oder zwei solcher Nüsse, und es würde dem Kaufmann eine verhältnißmäßig viel zu große Mühe erwachsen, wenn er jedesmal eine Nuß wiegen und nach deren nur wenige Gramm betragendem Gewichte den Preis ausrechnen wollte. Er hilft sich daher so, daß er die Nüsse nach Gutdünken abschätzt, den Preis also willkürlich in der Weise bestimmt, daß er eine mittelgroße Nuß vielleicht zu 5, eine kleinere zu 4 oder 3 Pf. verkauft; dabei wird freilich ein hoher Aufschlag auf den Einkaufspreis herauskommen; wir haben aber schon erwähnt, daß solches bei diesen kleinen Geschäften nicht zu vermeiden ist. — In einer Bremer Preisliste finden wir 5 Sorten nach der Größe der Nüsse notirt; hiernach kommen durchschnittlich 226 Nüsse auf ein Kilogramm, und der mittlere Preis ist 592 Mk. pr. 100 kg = ca. 645 Mk. inkl. Zoll und Fracht. Verkauft der Detailist die Nüsse zu durchschnittlich 5 Pf. pr. Stück, so ergiebt das einen Erlös von Mk. 1130 pr. 100 kg, also einen Gewinn von ca. 75 Prozent.

Wir wollen hier noch einen Artikel heranziehen, welcher allerdings nicht zu den Materialwaaren gehört, der aber hier doch häufig von diesen Geschäften mit verkauft wird, nämlich die Griffel aus Schiefer, welche die Kinder zum Schreiben gebrauchen. Diese bezahlt der Detailist im Einkauf mit 2,50 Mk. bis 3,— pr. 1000 Stück; beim Verkauf kann er für einen Pfennig einen oder zwei Griffel geben, mehr nicht; im letzteren Falle beträgt sein Erlös aus 1000 Stück 5 Mk. und sein Gewinn mithin 2 bis 2,50 Mk. oder 67 bis 100 Prozent, im ersteren Falle bedeutend mehr; er kann auch einen Mittelweg einschlagen und 3 Stück für 2 Pf. geben, wobei sein Erlös dann 6,67 Mk. betragen würde. Der Aufschlag in Prozenten ist also immer ein sehr hoher; aber bedenken wir, daß, wenn der

Kaufmann 2 Griffel für einen Pfennig giebt, er 500 solcher Geschäfte machen muß, um 2 Mk. bis 2,50 Mk. zu verdienen, so werden wir den Aufschlag gerechtfertigt finden.

Wir glauben hiermit die hauptsächlichsten Formen der Preisbildung im Detailverkehre der gewöhnlichen magdeburger Materialwaarengeschäfte geschildert zu haben; die dabei angeführten Waaren dienten uns selbstverständlich nur als Beispiele; denn die Preisfestsetzung nähert sich auch bei vielen anderen Artikeln mehr oder weniger diesen Formen; wir wollen hier nur noch einige wichtigere kurz berühren.

Korinthen werden in der Regel ebenso verkauft, wie Kaffee, Reis 2c., d. h. der Detailist führt verschiedene Sorten, welche das Publikum nur nach dem Preise (beste, geringe) fordert. So werden jetzt von den Mitgliedern des hiesigen Kolonialwaarenhändler-Vereins 2 Qualitäten zu 45 und 40 Pf. pr. Pfd. verkauft; andere Kaufleute bieten solche an zu 30 und 40, zu 32, 40, 45, zu 30, 40, 50, zu 35 und 40 Pf. u. s. w.; es herrscht also hier in den Preisen die größte Mannigfaltigkeit. Die hamburger Engrospreise stellen sich nach dem Börsenpreiskourant wie folgt: Zante und Cephalonia 21,50 bis 22 Mk., Patras 21,50 bis 22 Mk., Provinzial 20 bis 21,50 Mk. pr. 50 kg, das ergiebt zuzüglich Zoll und Fracht bis Magdeburg ca. 26 bis 28 Pf. pr. Pfd., und der Verkaufspreis des Vereins der Kolonialwaarenhändler von 40 und 45 Pf. erscheint hiernach nicht übermäßig hoch, wenn man berücksichtigt, daß beim Verkauf derartiger Waaren mancher Verlust am Gewicht u. dgl. eintreten kann. Diejenigen Kaufleute, welche Korinthen zu 30 und 32 Pf. verkaufen, müssen eine Sorte führen, welche in Hamburg nicht notirt wird; sonst wäre dieser Preis nicht zu verstehen, oder sie geben dafür eine Waare, welche auf dem Transport vom Ursprungslande auf irgend welche Weise beschädigt worden ist, und die sie deshalb selbst billiger eingekauft haben.

Der Kauf von Rosinen erfolgt in verschiedener Weise; zum Theil verlangt der Konsument auch diese nur nach dem Preise, zum Theil aber hat er Vorliebe für bestimmte Sorten und fordert dann Elemé, Sultana oder dergl. Die Mitglieder des Kolonialwaarenhändler-Vereins verkaufen jetzt zu folgenden Preisen: Carab.-Rosinen, verlesen, zu 60 Pf., nicht verlesen zu 50 Pf., Elemé I zu 40, Elemé II zu 25 Pf. pr. Pfd. — In Hamburg finden wir notirt: Elemé 13,50 bis 18 Mk., also bis Magdeburg 20 bis 25 Pf. pr. Pfd., Malaga Muscatel Mk. 21,50 bis 22.— = 27 bis 28 Pf. in Magdeburg, Sultana 22 bis 27 Mk. = 28 bis 33 Pf. hier. — Andere hiesige Händler haben Rosinen schon zu 20 Pf. bis hinauf zu 50 Pf., oft in 5 Abstufungen; ohne genaue Angabe der Einkaufspreise läßt sich daher hier nicht auf den Gewinn der Händler schließen. Jedenfalls sind auch bei diesen Waaren die runden, mit 5 oder 10 theilbaren Zahlen von großem Einfluß auf die Preisfestsetzung.

Aehnlich liegen die Verhältnisse bei Mandeln; der Verein der Kolonialwaarenhändler verkauft Avola zu 1,10 Mk., süße Nr. I ohne nähere Bezeichnung zu 1 Mk., süße Nr. II zu 90 Pf.; andere Detailisten haben noch eine Sorte zu 80 Pf. — In Hamburg kosteten Avola 76—77 Mk. pr. 50 kg, d. h. mit Zoll und Fracht bis Magdeburg 86 bis 87 Pf. pr.

Pfd.; die Differenz zwischen diesem und dem Detailpreise beträgt hiernach 23—24 Pf. Ferner werden in Hamburg gehandelt: Sicil. und Provence 59—60 Mk., Bari 58—59 Mk., Oporto 57, Barbarice 48—52 Mk., d. h. in Magdeburg 70, 68—69, 67 und 58 bis 62 Pf. pr. Pfd.[1]).

Wir sehen aus der soeben gegebenen Darstellung, daß die Bestimmung der Preise im Detailverkehr auf ganz verschiedene, zum Theil weit von einander abweichende Arten geschieht, und daß wir den Grund dafür in den vielfachen Rücksichten suchen müssen, welche der Detailist bei der Preisfestsetzung zu nehmen hat. Diese Rücksichten beziehen sich namentlich auf die Gewohnheiten und die Bequemlichkeit des Publikums, auf die Natur, den Verbrauch und den Werth der Waaren, ferner darauf, daß bei jedem Artikel der mit dem Verkauf verbundene Aufwand an Zeit, Mühe und Kapital wenigstens einigermaßen vergütet wird, dann auf die Bequemlichkeit beim Rechnen und Bezahlen u. s. w. — Durch die Verschiedenartigkeit der Preisfestsetzung oder mit anderen Worten der Aufschläge auf die Engrospreise bei den einzelnen Waaren und außerdem noch bei großen und kleinen Quantitäten werden die Gegenstände den Konsumenten ganz verschieden vertheuert, und zwar zum Theil in ziemlich hohem Grade, wenn wir den Aufschlag im Verhältniß zum Werthe betrachten. Die Frage liegt daher nahe, ob der Dienst, welchen dieser Theil des Detailhandels innerhalb der Volkswirthschaft leistet, nicht zu hoch bezahlt wird.

Stellen wir uns auf den volkswirthschaftlichen Standpunkt, so müssen wir es als einen Mangel empfinden, daß so wichtige Bedürfniß-Gegenstände, wie die im Materialwaarengeschäfte vorkommenden, durch den letzten Vermittler allein um 10 bis 20, andere bis 30 Prozent und mehr im Preise erhöht werden. Vergegenwärtigen wir uns die Menge und den Werth der jährlich durch den Materialwaarenhandel gehenden, von Deutschland verzehrten und verbrauchten Gegenstände und denjenigen Theil des dafür von den Konsumenten gezahlten Betrages, welcher als Lohn für die Vermittelung dieser Detailisten dient, so werden wir finden, daß die Vergütung für Dienste, welche eigentlich nicht neue Werthe schaffen, sondern die vorhandenen Güter nur dem Publikum zugänglicher machen (und dadurch allerdings auch ihren Werth erhöhen), doch dem Volke sehr theuer kommen, und daß eine Weiterentwickelung des Handels nach der Richtung hin zu wünschen wäre, wo eine Herabsetzung jener Vergütung für die hier in Betracht kommenden Waaren stattfinden könnte. — Die Einfuhr von Kaffee in den freien Verkehr Deutschlands betrug im Jahre 1885 118000 Tonnen im Werthe von 112 Millionen Mark; davon ist allerdings ein Theil direkt aus den Händen der Grossisten in diejenigen der großen Konsumenten, wie Gastwirthe rc., übergegangen; nehmen wir daher an, daß nur für 100 Mill. Mk. Kaffee den gewöhnlichen Konsumenten durch die Detailisten zugeführt

[1]) Alle diese Angaben der Einkaufspreise sind natürlich nur Schätzungen; die Transportkosten können z. B. bedeutend von einander abweichen, wenn die Waaren mit der Eisenbahn, und wenn sie per Wasser von Hamburg bezogen werden.

worden sind, und daß der Gewinn der letzteren 10 Prozent dieser Summe betragen habe, so würden 10 Mill. Mk. den Händlern für ihre Vermittelung beim Kaffeedetailgeschäfte bezahlt worden sein. Wir rechnen hier den Gewinn der Detailisten niedrig; denn zu dem Werthe von 100 Mill. kommt noch der Zoll von 40 Mk. pr. 100 kg hinzu, welchen der Kaufmann beim Einkauf mit bezahlen muß; der Werth der verzollten Waare stellt sich daher auf 142 Mill. Mk., und 10 Mill. Mk. Nutzen für den Detailhandel sind hiernach nicht 10, sondern nur 7 Prozent; im allgemeinen wird aber der Nutzen beim Kaffeegeschäft mehr betragen. Immerhin ist schon die Ausgabe von 10 Mill. für die Vertheilung einer einzigen Waare eine bedeutende Last, zumal da ein namhafter Theil auf die unbemittelten Klassen fällt.

Leider ist es nicht möglich, eine solche, wenn auch nur annähernd richtige Berechnung für alle Gegenstände des Materialwaarengeschäfts aufzustellen, weil die Grundlagen dafür fehlen; das Beispiel wird aber genügen, um uns zu zeigen, welche Summen ein Volk aufzuwenden hat, um den Detailhandel zu bezahlen; denn ist auch bei vielen ausländischen und inländischen Produkten der Werth des verzehrten Quantums nicht so hoch wie bei Kaffee, so sind dagegen höhere Prozentsätze des Gewinnes vorhanden. Bei getrockneten Südfrüchten z. B. müssen wir nach unserer früheren Berechnung (bei Korinthen, Rosinen, Mandeln) einen hohen Gewinnaufschlag für Magdeburg annehmen, bei Gewürzen einen noch höheren; ob die Gewinnsätze in ganz Deutschland ebenso groß sind, läßt sich nicht feststellen; aber selbst für den Fall, daß der Durchschnittsprozentsatz hier etwas weniger beträgt, würden doch erhebliche Summen für die Vertheilung dieser Waaren an den Detailhandel zu zahlen sein; denn der Werth der Einfuhr von getrockneten Südfrüchten betrug im Jahre 1885 ca. 14 Mill. Mk., der von Gewürzen ca. 10 Mill.

Vom privatwirthschaftlichen Standpunkte aus betrachtet erscheint die Sache allerdings in etwas anderem Lichte. Dem Konsumenten liegt einmal daran, die Waare zu bekommen, weil Bedürfnisse durch sie befriedigt werden; es liegt ihm ferner daran, die Waare unter solchen Bedingungen zu erhalten, welche er erfüllen kann, weil sie sonst für ihn unzugänglich ist. Der Grossist vermag die Kolonial- und Materialwaaren nur in größeren Mengen abzugeben, wenn er seine Engrospreise beibehalten will; denn diese sind eben nur für Engrosgeschäfte so niedrig gestellt. Der Konsument ist andererseits in den meisten Fällen nicht in der Lage, solche Partien kaufen zu können; einmal werden in einer Privatwirthschaft von sehr vielen Waaren nur so kleine Quantitäten gebraucht, daß die Anschaffung und das lange Aufbewahren größerer Mengen oft verhältnißmäßig bedeutende Verluste (durch Verderben der Waare 2c.) herbeiführen würde; dann erfordert diese Aufbewahrung zahlreicher, in der Familienwirthschaft gebrauchter Waaren besondere Räume und Einrichtungen, welche nicht jedermann zur Verfügung stehen; endlich aber gestatten es die Vermögens- und Einkommensverhältnisse der meisten Konsumenten nicht, sich von allen Materialwaaren große Mengen anzuschaffen. Der Detailhandel hält nun die Waaren für den Konsumenten vorräthig und gestattet ihm, sie nach

seinen Mitteln und seinem Bedarfe zu entnehmen, und der Konsument steht daher bei der gegenwärtigen Organisation der Volkswirthschaft vor der Alternative: entweder die mit dem Kleinhandel verbundenen Kosten zu tragen oder auf den Verbrauch der betreffenden Waaren zu verzichten. Er wird aber in den meisten Fällen das erstere wählen, da diese Kosten für den einzelnen sehr geringfügig sind. Der Verbrauch von rohem Kaffee z. B. betrug nach den Berechnungen des kaiserlichen statistischen Amtes in Berlin für die Periode von 1881 bis 1885 durchschnittlich pr. Kopf und Jahr 2,44 kg; rechnen wir das Kilogramm zu 2 Mk. und den Gewinn des Händlers zu 10 Prozent, so würde eine Familie von 5 Personen, welche 12,20 kg Kaffee im Werthe von ca. 24 Mk. konsumirt, etwa 2,40 Mk. im Durchschnitt für die Leistungen des Detailhandels zu zahlen haben; dafür kann sie aber den Kaffee ganz nach Belieben zu je 1 Pfd., 1/2 oder 1/4 Pfd. oder noch weniger beziehen, und die Vergütung an den Kleinhändler beträgt daher bei jedem Geschäfte nur wenige Pfennige. — Bei Reis müssen wir im Durchschnitt einen höheren Gewinnprozentsatz annehmen; der Konsum beträgt aber 1881—1885 pro Jahr und pro Kopf nur 1,81 kg, also für die Familie von 5 Personen ca. 9 kg im Werthe von 2,10 bis 7,50 Mk.; selbst ein hoher Aufschlag von 30 Prozent würde also auch hier keine große Summe ergeben.

Bei diesen und ähnlichen Waaren lassen sich aber für gewisse Konsumenten die Kosten des Detailhandels wenigstens zum Theil noch dadurch vermeiden, daß man 10 oder 20 oder 25 Pfd. beim Grossisten kauft; erlangt man dadurch auch noch nicht immer die wirklichen Engrospreise, so wird doch ein Theil jener Kosten gespart, und diese Waaren lassen sich ohne besondere Mühe und Gefahr bis zur Konsumtion aufbewahren. Anders ist es schon bei den Gegenständen, welche selten und dann nur in kleinen Quantitäten gebraucht werden; hier wäre die Anschaffung von nur 10 Pfd. schon nicht vortheilhaft; bei Pfeffer, Zimmt z. B. ist es besser, dem Detailisten seinen Gewinn, der allerdings relativ hoch ist, in Wirklichkeit aber doch nur einige Pfennige bei jedem Geschäft beträgt, zu zahlen, als sich größere Mengen zu kaufen und sie jahrelang aufzubewahren.

Ganz ausgeschlossen ist für eine gewöhnliche Familie aber der Engroskauf von Waaren, wie z. B. Petroleum. Dieses wird von den Grossisten meistens in Fässern von mehreren Zentnern verkauft; die Lagerung eines solchen Quantums würde aber gewiß vielen Konsumenten zumal bei der Feuergefährlichkeit des Artikels Schwierigkeiten bereiten; dann ist das Abfüllen keine angenehme Arbeit, es gehören dazu Gefäße und Werkzeuge; endlich kann der Konsument das leere Faß nicht so gut verwerthen wie der Kaufmann. Selbst wenn er sich aber allen diesen Schwierigkeiten unterwerfen wollte, so ist sein Nutzen kein entsprechend hoher. Das statistische Amt in Berlin berechnet den Verbrauch von Petroleum für das deutsche Reich und für die Jahre 1881—1885 auf 8,54 kg pro Kopf und Jahr; darin ist jedoch das große Quantum enthalten, welches nicht in der Familie, sondern zur Beleuchtung von Fabriken, Bureaux, Straßen 2c. gebraucht wird und zum großen Theil nicht durch den Detailhandel geht. Nehmen wir aber selbst dieses hohe Quantum für den Absatz der magdeburger

Detailgeschäfte an, so würde eine Familie von 5 Personen ca. 42 kg = 53 l im Jahre verbrennen; das macht bei einem Nutzen des Detailisten von etwa 4 Pf. pr. l eine Vergütung an den Detailhandel von 2,12 Mk., und für diesen Preis wird niemand die mit dem Engroseinkauf verbundenen Weitläufigkeiten übernehmen wollen. Freilich muß sich der Konsument vergewissern, daß er auch wirklich 1 l für 20 Pf. bekommt; oft heißt es nur: eine „Flasche" kostet 20 Pf.; das Publikum nimmt auch an, daß die Flasche 1 l enthält; es wird aber dabei seitens der Händler nicht immer ganz korrekt verfahren.

Ebenso sind aus naheliegenden Gründen diejenigen Waaren von der Anschaffung im Großen ausgeschlossen, welche leicht verderben, oder welche mit der Zeit durch Eintrocknen an Gewicht und damit häufig auch an Qualität verlieren.

Wenn wir also auch vom volkswirthschaftlichen Standpunkte aus bedauern müssen, daß das Volk so hohe Summen für die Vertheilung dieser Waaren aufwendet, so können wir doch im allgemeinen nicht sagen, daß die Kosten, welche der Detailhandel verursacht, für den Einzelnen drückend sind. Der Konsument wünscht die Waaren ganz nach seinem Bedarfe jederzeit bequem erhalten zu können, und so lange wir dazu den Detailhandel nöthig haben, so lange müssen auch Arbeit, Kapitalaufwand, Risiko und Unkosten bezahlt werden. Welcher Maßstab soll aber für die Höhe dieser Bezahlung gelten, und welches ist die Grenze, wo ein zulässiger Gewinnsatz aufhört und eine ungerechtfertigte Vertheuerung eintritt? Wir haben keine Grundlagen, nach welchen wir sagen könnten: 10 bis 20 Prozent darf der Händler verdienen, 30 Prozent ist zu viel. Bei den kleinen Werthen, die im Detailhandel vorkommen, kann es sich nicht darum handeln, wie viel Prozent der Kaufmann gewinnt, sondern nur darum, welchen Betrag er beim Verkauf jeder Waare verdienen muß, damit seine Arbeit 2c. entsprechend belohnt werde; wäre sein Nutzen bei einer Waare nicht so groß, so würde er lieber den Verkauf derselben aufgeben, und der Konsument müßte dann selbst im Ganzen einkaufen oder auf den Konsum verzichten.

Sind also auch die Gewinnprozentsätze, wie wir sie im Detailhandel finden, für eine Arbeit, welche doch in der Hauptsache nur in der Vertheilung der Waaren besteht, zum Theil hoch zu nennen, so bildet das letztere doch nicht das Kriterium dafür, daß sie ungerechtfertigt sind. Das wären sie nur dann, wenn sie das Gesammteinkommen des Händlers auf eine Höhe brächten, welcher die aufgewendete Arbeit und das angelegte Kapital nach den allgemeinen Einkommensverhältnissen nicht entsprächen[1]).

---

[1]) Die von einem Detailisten zu leistende Arbeit ist, wenigstens bei den mittleren und großen Geschäften, doch wohl im allgemeinen nicht so gering anzuschlagen, wie es W. Lexis in seinem Aufsatze über den Handel (Schönberg, Handb. d. polit. Oek.) thut. Ein solcher Kleinhändler muß, will er sein Geschäft richtig betreiben, vom frühen Morgen bis zum späten Abend anwesend sein, und hat er auch nicht fortwährend Kunden abzufertigen, so füllen u. E. doch die mit dem Einkaufen, Aufbewahren, Behandeln der Waare, mit der Buchführung, der Korrespondenz 2c. verbundenen Arbeiten die Zeit, welche der Verkauf frei läßt, vollständig aus.

Wir haben aber gesehen, daß die hohen Prozentsätze doch in Wirklichkeit nur geringe Summen ergeben, weil es sich hier meistens um Waaren von wenig Werth und um kleine Quantitäten handelt; da, wo die Waare einen höheren Werth repräsentirt und in größeren Mengen gekauft wird, wie bei Kaffee, Butter ꝛc., sind auch die Gewinnsätze so, daß eine ernste Klage kaum erhoben werden kann. Und so zeigt die Beobachtung hier, wie wahrscheinlich auch an anderen Orten, daß der Reingewinn der einzelnen Materialwaarenhändler, von den wenigen großen Geschäften abgesehen, und soweit der Handel reell betrieben wird, im allgemeinen nicht größer sein kann, als derjenige anderer Gewerbetreibender in ähnlicher Lage.

Nun fragt es sich aber: ist nicht ein Fehler in der ganzen Zusammensetzung des Detailhandels vorhanden, indem zu viele an dem Gewinnertrage aus dem in einer Stadt oder einem Lande im Detailverkehr umgesetzten Waarenquantum, welches sich in der Hauptsache nicht nach der Zahl der Verkäufer, sondern nach dem Bedarfe der vorhandenen Käufer richtet, Theil nehmen? Durch Herabdrücken der Preise wird hinsichtlich des Umsatzes bei diesen Waaren aus den früher angegebenen Gründen in der Regel nicht viel gewonnen; mithin hat jeder Detailist ein Interesse, den Nutzen beim Verkauf der einzelnen Waaren möglichst hoch zu halten, damit er wenigstens an dem Quantum, welches er verkauft, hinreichend verdient. — Man könnte sich hiernach wohl vorstellen, daß durch eine Konzentrirung des Detailhandels in weniger Händen eine Aenderung in den Preisen möglich wäre; existirten weniger, aber im Durchschnitt größere Geschäfte, so würden sich auch die Unkosten auf einen größeren Umsatz vertheilen; sie würden nicht so viel von dem Bruttogewinne (Aufschlag) verzehren, und die Preise könnten deshalb ermäßigt werden, ohne daß das Einkommen der Händler ein geringeres würde; letztere wären aber außerdem noch in der Lage, die größeren Quantitäten, welche sie nun gebrauchten, vortheilhafter einzukaufen, und der schnellere Umsatz der Waare brächte ebenfalls mancherlei Vortheile mit sich.

Die Einwohnerzahl Magdeburgs beträgt etwas über 170 000; nach dem Adreßbuche sind außer zahlreichen Viktualienhandlungen 378 Material-, Kolonial- und Buttergeschäfte vorhanden, außerdem 21 Verkaufsstellen der beiden Konsumvereine; es kommen also im Durchschnitt 425 Einwohner oder rund 100 Haushaltungen auf einen Materialwaarenladen [1]); die großen Detailgeschäfte verkaufen viel mehr, als der Bedarf von 100 Haushaltungen ausmacht, die kleinen also weniger; aber es ist nicht anzunehmen, daß der Reingewinn an einem Quantum Waare, welches weniger als 100 Familien verbrauchen, noch hinreichen wird, um ein solches Geschäft nur einigermaßen lohnend zu machen; es ist hier also offenbar eine Ueberfüllung vorhanden. Zahlreiche Personen, welche bei den Umformungen der letzten Jahrzehnte auf dem produktiven Gebiete ihre Rechnung nicht mehr ge-

[1]) Im Jahre 1869 hatte Magdeburg mit den Vorstädten ca. 105 000 Einwohner, und im Adreßbuche des genannten Jahres sind 171 Materialwaarengeschäfte aufgeführt; hiernach würde damals für je 614 Einwohner ein solches Geschäft vorhanden gewesen sein.

funden haben, sind nicht nur hier, sondern, wie die Handelskammerberichte melden, auch in anderen Gegenden zu den distributiven Gewerben übergetreten und haben, da ihre Mittel meistens bescheiden waren, Viktualien- oder kleine Materialwaarenhandlungen eröffnet; auch ist, wie die Beobachtung des Geschäftslebens zeigt, der Andrang junger Leute zum Kaufmannsstande ein viel zu großer; man meint, als Kaufmann eine sozial höhere Stellung ohne besondere Kenntnisse einnehmen und ein bequemeres Leben führen zu können, als bei produktiven Arbeiten, und findet dabei ein Entgegenkommen seitens der Geschäftsinhaber, welche gern so weit als möglich mit Lehrlingen, anstatt mit Gehülfen arbeiten und so ihre Geschäftskosten verringern. Das ist auch im Materialwaaren-Detailgeschäft der Fall, wo manche rein mechanische Arbeiten zu verrichten sind; diese können Lehrlingen ebenso gut wie Gehülfen übertragen werden. Die Folge ist aber, daß immer neue Schaaren ihre Lehrzeit beenden, ohne dann eine dauernde Stellung mit Gehalt zu finden, wie die große Zahl der stellenlosen Kommis in den Handelsstädten beweist. Ein Theil sucht sich dann so bald als möglich selbständig zu machen und hilft auch die Zahl der Materialwaarengeschäfte vermehren. Der Vorgang ist dann gewöhnlich der, daß bei der Einrichtung eines neuen Ladens, wozu die Leichtigkeit der Erlangung von Kredit und hier in Magdeburg besonders noch die Art der Bauthätigkeit förmlich einladet, eine Anzahl Konsumenten, welchen das neue Geschäft bequemer liegt, als die frühere Bezugsquelle, sich diesem zuwenden; einen Nutzen hat gewöhnlich niemand, und die Wirkung ist, so weit nicht eine Vermehrung der Bevölkerung stattgefunden hat, meistens nur die, daß von der Gesammtsumme des Gewinnes bei den durch den Detailhandel verkauften Waaren ein Antheil dem neuen Geschäfte auf Kosten älterer zufließt.

Allerdings kann man einwenden, daß der Detailhandel gerade durch starke Ausbreitung seine Aufgabe am besten erfüllt, welche darin besteht, die Produkte bis in die äußersten Adern des Verkehrs zu bringen. Aber hier kann auch Uebertreibung eintreten; denn wenn in einer kleinen Straße, wie wir es oft finden, schon ein oder zwei Läden sind, und es kommt noch ein dritter hinzu, so kann dieser meistens nichts mehr nützen.

Es läßt sich freilich nicht viel thun, um dieser Ueberfüllung, dieser Vergeudung an Arbeit und Kapital, diesem unnöthigen Aufwande an Unkosten zu steuern; aber wenn wir auch ein Mittel hätten, so ist es doch fraglich, ob aus der Konzentrirung des Detailgeschäftes in weniger Händen für den Konsumenten ein Nutzen, wie wir ihn oben als möglich bezeichnet haben, auch wirklich hervorginge, und darauf käme es doch an. Die Konkurrenz ist, wie wir gesehen haben, im Detailhandel sehr gebunden, und der Händler wird durch sie auch nach solcher Konzentrirung noch nicht immer gezwungen sein, die Preise zu ermäßigen; die höhere Summe seines Gesammtgewinnes ist ebenfalls für ihn kein Grund zu solchem Vorgehen, und etwa doch auftretenden anderen Meinungen Einzelner läßt sich jetzt leichter als vorher durch Verabredungen über die Höhe der Preise entgegenwirken.

Ein Gegengewicht gegen solche Bestrebungen könnte man vielleicht in den Konsumvereinen finden, welche bekanntlich die Waaren im Großen ein-

kaufen und ihren Mitgliedern zum Selbstkostenpreise überlassen. An sich ist nun die Gründung solcher Vereine willkommen zu heißen, weil sie einen Versuch zahlreicher Konsumenten bedeuten, sich durch Selbsthilfe von etwa vorhandenen Mißbräuchen im Detailhandel zu befreien; denn dieser Weg der Selbsthilfe ist unseres Erachtens der Einzige, welcher zu einer Fortentwickelung des Kleinverkaufs der Waaren im Sinne der Volkswirthschaft führen kann. Aber wir glauben kaum, daß die Konsumvereine in ihrer jetzigen Gestalt den Detailhandel verdrängen oder auch nur wesentlich einzuschränken vermögen. Der Absatz der Konsumvereine beschränkt sich hauptsächlich auf eine bestimmte Zahl Konsumenten — die Mitglieder, und diese gehören zum größten Theile der weniger bemittelten Gesellschaftsklasse an; die Verkaufsstellen halten daher hauptsächlich solche Waarensorten vorräthig, welche diese Klassen zu verbrauchen pflegen, und haben selten eine solche Auswahl, wie die mittleren und größeren Detailgeschäfte, welche ihre Kunden in allen Kreisen suchen müssen. Vielen Konsumenten ist aber, wie wir gesehen haben, nicht so viel an einem etwas billigeren Preise gelegen, als daran, solche Waaren zu bekommen, welche ihrem Geschmacke, ihren Ansprüchen genügen; sie kaufen deshalb auch nicht alle Waare aus einem Detailgeschäfte, sondern die eine hier, die andere dort, wo sie glauben am besten befriedigt zu werden. Jene Zusammensetzung der Mitglieder der Konsumvereine wird sich daher auch nicht so bald ändern, weil bei den unbemittelten Klassen die Höhe des Preises am meisten ins Gewicht fällt, und eine selbst kleine Ersparniß andere Rücksichten zu überwiegen pflegt; in den übrigen Gesellschaftsklassen werden die Konsumvereine aus den angegebenen Gründen nur schwer an Boden gewinnen.

Ueberdies erhält der Käufer die Waare auch nicht zum Engrospreise, weil Aufschläge für die Unkosten, wie Ladenmiethe, Gehalt der Verkäufer u. s. w. gemacht werden müssen; das, was gespart wird, ist im günstigsten Falle der Reingewinn des Detailhändlers abzüglich der Vergütung für den Verwalter des Konsumvereinsladens, welcher hier an der Stelle des Besitzers eines Detailgeschäfts steht. Trotzdem ist nicht zu verkennen, daß die Konsumvereine auf ihrem beschränkten Gebiete günstig wirken können, so weit sie denjenigen Klassen eine Erleichterung verschaffen, für welche Ersparnisse beim Einkauf dieser Waaren doch meistens eine Verbesserung ihrer wirthschaftlichen Lage bedeuten. Am meisten scheinen sie uns da angebracht zu sein, wo eine Vereinigung der Arbeiter und Angestellten eines größeren Betriebes stattfindet; denn hier kann die Verwaltung auf das sparsamste eingerichtet werden. So besteht hier in Magdeburg neben den beiden gewöhnlichen Konsumvereinen ein solcher der Eisenbahnbeamten; wir haben uns die Verkaufspreise desselben verschafft und eine Anzahl in folgender Tabelle zusammengestellt, um sie mit den Preisen der Detaillisten zu vergleichen.

(Siehe die Tabelle auf S. 29.)

Diese Aufstellung zeigt uns wieder, wie sehr es bei der Vergleichung von Waarenpreisen darauf ankommt, die Qualität dieser Waaren genau zu kennen, und die Unmöglichkeit, sich immer hierüber Aufklärung zu verschaffen, erschwert die Untersuchungen außerordentlich. Nach den Preisen

	Preise des Eisenbahnbeamten-Konsumvereins	Preise des Vereins der Kolonialwaarenhändler	Preise einzelner Detailisten
Bohnen	17 Pf. pro Pfd.	—	12, 15, 18 Pf. pro Pfd.
Erbsen geschält	15 " " "	—	15, 18 " " "
Linsen	22 " " "	—	18, 23, 25 " " "
Kaffee	118, 130, 135 " " "	130 bis 200 Pf. pro Pfd.	120 bis 200 " " "
Korinthen	32 " " "	40, 45 " " "	30, 32, 35—40 " " "
Graupen	15 " " "	16, 25, 40 " " "	15 " " "
Eiergraupen	22 " " "	—	22 " " "
Gries	16 " " "	16, 20, 25 " " "	15 " " "
Hafergrütze	17 " " "	25 " " "	17 " " "
Mandeln	82 " " "	100, 90 " " "	75, 85, 100 " " "
Mehl, Weizen- 00	15 " " "	16 " " "	$12\frac{1}{2}$, $13\frac{3}{4}$ " " " (50, 55 Pf. pro 4 Pfd.)
" Kaiserauszug	17 " " "	—	15, $16\frac{1}{4}$, $17\frac{1}{2}$ " " " (60, 65, 70 Pf. pro 4 Pfd.)
Nudeln, Hausmacher-	40 " " "	—	35, 40, 45 " " "
Pflaumen, türk.	28 " " "	20, 25, 30, 40 " " "	—
Pfeffer, schwarz	110 " " "	130 " " "	—
" weiß	170 " " "	200 " " "	—
Reis	20 und 16 " " "	15, 20, 25, 30, 40, 45 " " "	13, 15, 18, 20, 25, 28, 35 " " "
Rosinen, Elemé	32 " " "	25, 40 " " "	20, 25, 30, 35, 40, 50 " " "
" Sultana	34 " " "	—	30, 40, 50 " " "
Rübsaat	18 " " "	—	16 " " "
Sago	34 " " "	—	22 " " "
Seife, Wachs-	30 " " "	—	33 " " "
" Harzkern	23 " " "	25, 28, 30 " " "	22, 24 " " "
Soda	4 " " "	—	5 " " "
Stärke, Reis-	25 " " "	30, 40 " " "	26 " " "
" Weizen-	20 " " "	20, 25 " " "	23 " " "

allein können wir nicht sagen, daß die Mitglieder des Eisenbahnbeamten-Konsumvereins im allgemeinen billiger einkaufen, als andere Konsumenten bei den Detailisten; aber der Umstand, daß die Preise des Vereins der Kolonialwaarenhändler ebenfalls meistens höher sind als diejenigen einiger außerhalb dieses Vereins stehenden Händler, läßt uns vermuthen, daß sich die Preise der letzteren auf geringe Qualitäten beziehen und daß diese bessere Sorten auch nicht billiger verkaufen als der Verein der Kolonialwaarenhändler; bei einzelnen Waaren haben wir uns von der Richtigkeit dieser Annahme auch überzeugt. Wenn also, wie anzunehmen, der Beamtenverein wenigstens Mittelsorten für die angegebenen Preise liefert, so ist darin für die Mitglieder schon ein Vortheil gegen die billigen Offerten einzelner Detailisten zu finden; sie kaufen diese Sorten aber auch wirklich billiger als bei den Händlern, und wollen sie Mittelqualitäten konsumiren, so ergiebt sich bei den meisten Waaren eine nicht unwesentliche Ersparniß, wie die Preise des Vereins der Kolonialwaarenhändler beweisen [1]).

Ein anderer Weg, die Gewinnaufschläge der Detailisten zu reduziren und damit auch eine Beschränkung in der Zahl der Geschäfte herbeizuführen, würde sich uns eröffnen, wenn es gelänge, die Konkurrenz im Detailhandel von ihren Fesseln zu befreien und ihr eine ähnliche Wirkung zu verschaffen, wie im Engroshandel. Auch hier finden wir aber fast unübersteigliche Hindernisse. Soll die Konkurrenz frei werden, so gehört dazu, daß der Käufer stets über die Preise der verschiedenen Verkäufer informirt ist oder doch Gelegenheit hat, sich leicht davon Kenntniß zu verschaffen; deshalb werden die Detailisten im Engrosverkehre fortlaufend von den Grossisten durch mündliche Offerten, Preislisten, Handelsberichte u. s. w. unterrichtet. Im Detailverkehre würde ein ähnliches Vorgehen beiden Theilen die größten Weitläufigkeiten verursachen. Der Aufwand von Zeit und Mühe würde, wenn der Detailist seine Waaren persönlich anbieten wollte, in Orten von einiger Bedeutung in keinem Verhältniß zu dem daraus entspringenden Nutzen stehen; denn während der Grossist an jedem Platze nur einen eng begrenzten Kundenkreis hat, hier aber in längeren Pausen größere Quantitäten abzusetzen pflegt, müßte der Detailist jede Familie des Ortes in ganz

---

[1]) Daß ein Vortheil bei den Konsumvereinen vorhanden sein muß, zeigt uns das Anwachsen solcher Vereine an manchen Orten. So zählte z. B. der breslauer Konsumverein 1866 420, 1883 22775 Mitglieder, der Verkaufserlös war 1866 36780 Mk., 1883 4832702 Mk., und im Jahre 1884 berichtet die Handelskammer: „Eine betrübende Erscheinung bietet die Lage des Waarendetailhandels in Breslau, der unter der geradezu erdrückenden Konkurrenz des breslauer Konsumvereins zurückgeht. Es gehen nicht nur kleine, mit beschränkten Mitteln ausgestattete Betriebe ein, sondern auch früher umfangreiche Geschäfte." — Auch anderwärts betrachten die Detailisten diese Vereine als gefährliche Konkurrenten. Im Jahre 1886 erließ ein Verband von Kolonialwaarendetailhändlern an die betreffenden Grossisten ein Rundschreiben, in welchem der Verband es als seine Pflicht hinstellt, die den Detailisten schädigende, „illegitime" Konkurrenz zu bekämpfen, indem er sich bemüht, Privaten, Vereinigungen von Privaten und Beamten, Konsumvereinen 2c. die denselben zur Verfügung stehenden, gegenwärtig „leider" in manchen Fällen guten und leistungsfähigen Bezugsquellen zu untergraben. Die Grossisten werden dann aufgefordert, schriftlich zu erklären, ob sie bereit sind, auf die Verbindung mit jenen Vereinen zu verzichten; eine Liste soll dann den Verbandsmitgliedern diejenigen Engrosfirmen angeben, welche dieser Aufforderung nicht nachgekommen sind.

kurzen Pausen besuchen, wenn er Erfolg haben will. Wenigen Konsumenten dürfte es aber genehm sein, wegen der kleinen Quantitäten Kaffee, Zucker, Reis u. s. w., welche sie im Laufe einer Woche gebrauchen, möglicherweise täglich eine Anzahl Detailisten zu empfangen, sich ihre Preise zu notiren und bei Bedarf zu vergleichen. Es ist eben ein wesentlicher Unterschied zwischen Engros- und Detailverkehr vorhanden. Dort ist der Käufer ein Mann, zu dessen Beruf es gehört, zu kaufen und zu verkaufen, und dessen Einkommen direkt dadurch berührt wird, ob er die Waaren billig einkauft oder nicht, der also auch alle Aufmerksamkeit auf diesen Einkauf richten muß. Hier ist die Anschaffung von Materialwaaren nur eine Verwendung des aus einer anderen Quelle fließenden Einkommens, und der Erhaltung dieses Einkommens hat der Käufer vor allem seine Zeit und Kraft zu widmen. Sein Wohlstand kann auch durch den Einkauf solcher Waaren in dem einen oder anderen Laden nur wenig und indirekt berührt werden; er pflegt also diesen Käufen keine große Wichtigkeit beizulegen und zufrieden zu sein, wenn der Preis des Händlers, welchem er sein Vertrauen schenkt, nach seiner Erfahrung die durchschnittliche Höhe im allgemeinen nicht überschreitet.

Etwas mehr Erfolg stellt vielleicht die Mittheilung der Preise durch Zeitungsanzeigen, Preislisten u. s. w. in Aussicht; jedoch treten hier ebenfalls Schwierigkeiten auf, hauptsächlich die, daß solche Offerten meistens nicht gelesen, viel weniger aufbewahrt und mit anderen verglichen werden; auch dazu sind diese Einkäufe für den Konsumenten im allgemeinen nicht wichtig genug. Trotzdem werden besonders in neuerer Zeit auf diesem Wege große Anstrengungen gemacht; man sucht durch immer wiederkehrende Anzeigen das Publikum auf seine Firma aufmerksam zu machen und setzt dann zum Theil wohl auch die Preise der Waaren hinzu, Preislisten werden ausgesandt, die in den Schaufenstern ausgestellten Waaren mit Preisangaben versehen u. s. w. Es ist wohl anzunehmen, daß solche Bemühungen auch zum Theil Erfolg haben; bevor aber nicht die große Zahl der Konsumenten aus ihrer Gleichgültigkeit gegen die Höhe der Detailpreise heraustritt oder heraustreten kann, wird auch eine freie Konkurrenz mit ihren Folgen nicht vorhanden sein.

Wir wiederholen also: wie die Verhältnisse im Materialwaaren-Detailgeschäfte einmal liegen, ist der Gewinn der Händler im allgemeinen nicht der Art, daß darüber Klage erhoben werden könnte. Freilich wollen wir damit nicht sagen, daß keine Mißbräuche unter dem Schutze der gehemmten Konkurrenz und der geringen Geschäftskenntniß des Publikums vorkämen; wir wissen wohl, daß die Gewinnaufschläge bei manchen Händlern und für manche Waaren sich nicht innerhalb der Grenzen befinden, welche jeder solide Kaufmann hier sich selbst ziehen wird; wir wissen auch, daß unreelle Manipulationen stattfinden, und erinnern in dieser Beziehung nur an die Verfälschung des Pfeffers in früheren Jahren u. s. w.; aber diese Vorwürfe dürfen wir dem Detailgeschäfte nicht im allgemeinen machen. Wir brauchen hier gar nicht Sitte und Moral heranzuziehen; jeder Einzelne, welcher sein wohlverstandenes Interesse im Auge hat, wird sich sagen, daß

er durch Lieferung von möglichst guten Waaren zu mäßigen Preisen seine Kundschaft am festesten an sich fesselt. Allerdings giebt es auch Waaren, bei welchen die Qualität und die Höhe der Preise sehr schwer zu beurtheilen sind, und da mögen Einzelne, deren Gerechtigkeitsgefühl nicht stark genug ist, die Gelegenheit benutzen, um nicht zu billigende Gewinne einzuziehen; nur ist nicht zu sagen, wie solcher Handlungsweise entgegengewirkt werden kann, so lange das Publikum seinen Vortheil nicht mehr beachtet als bisher. —

Wir haben oben gesehen, daß die Detailpreise in Magdeburg für verschiedene Waaren im Ganzen annähernd übereinstimmen. Der Grund liegt zum Theil darin, daß ähnliche Erwägungen bei der Preisfeststellung auch zu ähnlichen Resultaten zu führen pflegen, und etwa vorhandene Differenzen schleift dann die Beobachtung der Preise der Konkurrenten ab. Aber wir haben hier noch einen weiteren Grund für die Uebereinstimmung; das ist der schon mehrfach erwähnte Verein der Kolonialwaarenhändler. Dieser Verein zählt gegenwärtig nahezu 100 Mitglieder, umfaßt also etwa ein Viertel aller im Adreßbuche aufgeführten Material- und Kolonialwaarenhandlungen. Die Mitglieder setzen in monatlichen Versammlungen ihre Preise für die wichtigsten Waaren fest, nach welchen jeder verkauft, und da dieselben zu den bedeutendsten Detailisten unserer Stadt gehören, da ferner, wie wir auf Anfragen erfuhren, auch andere außerhalb des Vereins stehende Geschäfte sich nach jenen Preisen richten, so können wir wohl annehmen, daß der größte Theil der Detailverkäufe gangbarer Waaren hier zu gleichen oder ähnlichen Preisen stattfindet, wobei wir aber immer wieder betonen müssen, daß die gleichen Preise sich nicht immer auch auf gleiche Waarenqualitäten zu beziehen brauchen. — Wir sehen hier eine neue Hemmung in der Konkurrenz, da solche Verabredungen doch nur geschlossen werden, um ein Herabdrücken der Preise zu verhindern und diese wenigstens auf einer mittleren Höhe zu erhalten[1]). Freilich giebt es auch Geschäfte, welche zum Theil wesentlich billiger verkaufen als die anderen und dadurch, daß sie in den Ruf der Billigkeit gekommen sind, auch größere Geschäfte machen; aber das ist nur möglich, so lange Einzelne so verfahren; wollten alle ihre Preise auf das gleiche tiefe Niveau herabsetzen, so würde hinsichtlich des Absatzes der alte Zustand eintreten; keiner könnte durch größeren Umsatz den geringeren Gewinnaufschlag ausgleichen, und alle würden in ihrem Einkommen bedeutend einbüßen. Wir haben aber gesehen, daß ein Zwang für die Detailisten, Einzelnen auf dem Wege des Preisherabdrückens zu folgen, nur in geringem Maße vorliegt, weil nicht die Billigkeit immer den Konsumenten veranlaßt, hier oder dort zu kaufen. Auch ist die Billigkeit oft auf Kosten der Qualität herbeigeführt; so wird in letzter Zeit hier besonders Butter von verschiedenen Seiten zu manchmal sehr niedrigen Preisen und mit der Versicherung, daß man feinste Waare

---

[1]) Aehnliche Preiskonventionen finden auch sonst noch statt. So stand vor dem Weihnachtsfeste in hiesigen Zeitungen eine von 14 Detailisten unserer Vorstadt Buckau gemeinsam erlassene Anzeige, worin die vor Weihnachten viel verlangten Waaren, wie Zucker, Mandeln, Rosinen, Korinthen, Weizenmehl zu bestimmten Preisen angeboten wurden.

erhalte, angepriesen; wir haben, um die Ursache der billigen Preise zu finden, Versuche an verschiedenen Stellen gemacht, sind aber zu dem Resultate gekommen, daß im allgemeinen wirklich gute Tischbutter nicht unter 1,30 Mk., im günstigsten Falle zu 1,20 Mk., zu haben ist, trotz aller Versicherungen mancher Händler.

Es lag uns nun daran, auch zu erfahren, wie weit die Detailpreise an verschiedenen Orten mit einander übereinstimmen. Wir haben uns daher nach mehreren Städten unserer Umgebung gewendet und versucht, dort Preisangaben zu bekommen; leider ist uns das nicht in dem Maße gelungen, als wir es wünschten. Angaben, welche hier Berücksichtigung finden können, gingen uns nur aus 8 Städten zu; viele derselben sind aber so unbestimmt, daß wir daraus nur schwer ein Urtheil über das Verhältniß zu anderen Preisen gewinnen können. Trotz dieser Mängel wollen wir die Notirungen in der folgenden Tabelle zusammenstellen, da sie uns im Ganzen doch vielleicht Aufschluß darüber zu geben vermögen, ob im allgemeinen eine Uebereinstimmung statifindet oder nicht.

(Siehe Tabelle S. 34 und 35.)

Der Preis des Kaffees ist uns meistens für ungebrannte Waare angegeben worden, nur Staßfurt und Aschersleben notiren gebrannten Kaffee; hier haben wir die gleichen Preise von 140, 160, 180, 200 Pf. und 140, 160, 200 Pf., und sie stimmen auch mit den Notirungen des magdeburger Vereins der Kolonialwaarenhändler überein, welcher zu 130, 140, 150, 160, 180, und 200 Pf. verkaufte; freilich ergiebt sich eine Differenz gegen Aschersleben insofern, als Magdeburg für 1,60 Mk. Menado II, Aschersleben aber verl. Campinas liefert, während Campinas I in Magdeburg nur 1,50 Mk. kostet. — Bei den ungebrannten Sorten stimmen Quedlinburg und Genthin mit ihren Notirungen von 120 bis 160 und 120, 130, 140, 150, 160 Pf. überein, Wittenberge hat nur 110 bis 150 Pf., was möglicherweise seinen Grund in der Verschiedenheit der Sorten hat; etwas Näheres läßt sich bei diesen Preisangaben ohne Bezeichnung dieser Sorten nicht feststellen. Bernburg, Rathenow, Aschersleben und Osterburg haben diesen Mangel vermieden, und hier ist daher eine Vergleichung wenigstens einigermaßen möglich, wenn auch die Qualitäten immer noch von einander abweichen können. Campinas kostet in Bernburg 125 Pf., in Rathenow 100, 110 und 115 Pf., in Aschersleben 90 Pf., in Osterburg 120 Pf.; Magdeburg verkauft Campinas in drei Qualitäten zu 120, 110 und 100 Pf. und Bernburg geht also um 5 Pf. über diese Grenzen hinaus, Aschersleben bleibt um 10 Pf. zurück.

Guatemala kostet in Bernburg 125—130, in Rathenow 125 und 120, in Osterburg 140 Pf.; auch hier dürfte es sich um verschiedene Qualitäten handeln, ebenso wie bei Menado, dessen Preise in Bernburg und Osterburg etwas abweichen.

Nach diesen Zahlen allein können wir also nicht behaupten, daß bei Kaffee erhebliche Preisunterschiede vorliegen. Wollen wir noch die Angaben

Preise im Dezember 1887 pro Pfund in Pfennigen:

	Kaffee	Reis	Korinthen	Rosinen	Zucker	Fadennudeln
Quedlinburg	ungebr. 120—160	16—40	40—50	30—60	Brode, ausgewogen 40	40—50
					gem. Raffinade 36	
					Melis 34	
					Würfel und Raffinade 35	
Wittenberge	" 110—150	15, 20, 25, 30	30	35	gem. Raffinade 32	40
					gem. Melis 30	
Staßfurt . .	gebr. 140, 160, 180, 200	25, 30, 40	40	30	30	30
Genthin . .	ungebr. 120, 130, 140, 150, 160	20, 25, 30, 40	40	40	gem. Raffinade 35 u. 40	40
					" Melis 30	
					Brodraffinade 40	
					Würfel- " 40	
Bernburg .	ungebr. Campinas 120—125	Rangoon 18—20	Patras 40	Cisme 40	gem. 30	40
	" Guatemala 125—130	Java 20—24		Bourla 50	in Broden 30	
	" Java 130—135	Patna 28—30		Elemé 50		
	" Menado 140—145	Carolina 36 40				
Rathenow .	f. blau Java 140 (roh)	ff. Java Tafel 30	Ia 40	Ia 40	in Broden u. Würfel 31—35	Griesnudeln 40
	" gelb " 140 (roh)	f. Java 25	IIa 30	IIa 30	gem. Raffinade 30—32½	Mehln. 25—30
	mittel " 130 (roh)	f. Rangoon 20	IIIa 25	IIIa 25	" Melis 27½—30	
	f. Guatemala 125 (roh)	ord. " 15				
	mittel " 120 (roh)					
	f. Campinas 115 (roh)					
	mittel " 110 (roh)					
	ord. " 100 (roh)					
Aschersleben	Neilgherry roh 150, gebr. 200	Java Tafel 40	35	30 u. 35	Brodraffinade 35	30
	verl. Camp. roh 130, gebr. 160	Arracan 24			gem. " 30	
	Campinas " 90, " 140	ordin. 15				
Osterburg . .	Menado 140, 150, 160 (roh)	Kopenhag. I 40	Patras I 40	Elemé I 35	Raffin. in Broden 38—40	40
	Guatemala 140 (roh)	" II 35	" II 35	" II 30	" gem. 32	
	Campinas 120 (roh)	Patna 30			Melis 30	
		Arracan 20			Würfelraffinade 35	
Magdeburg .	br. Java 200 (gebrannt)	Kopenhag. 45	Ia 45	Carab. verl. 60	Raffinade in Stücken 35	Ia 40
	Menado I 180 (gebrannt)	Carolina 40	IIa 40	" " 50	" gem. 30	IIa 30
	" II 160 (gebrannt)	Java Tafel 30		Elemé I 40	Melis 28	IIIa 22
	Campinas I 150 (gebrannt)	Arracan I 25		" II 25		
	" II 140 (gebrannt)	" II 20				
	ordinär 180 (gebrannt)	" III 15				

	Graupen	Gries	Mandeln	Butter	Hülsenfrüchte	Petroleum	Schmalz	Stärke
Quedlinburg	20—40	24	90 -120	100 - 130	Linsen 24—30 Bohnen 16	p. Ltr. 24	amerik. Stern 55	Reis- 35 Weizen- 30 Kartoffel- 25
Wittenberge	25 u. 30	25	süße 100 bittere 110	—	Erbsen 12 „ geschält 20 Bohnen, weiße, 17 u. 20 Linsen 20 u. 25	„ 18	50	Weizen- 30 Reis- 40
Staßfurt . .	25	25	100	100—130	Erbsen 15 Bohnen 15 Linsen 25 u. 30	„ 22	—	30
Genthin . .	ff. 40 mittel 30 grob 25 IVa 20	25	100	80—120	Erbsen 15 „ geschält 20 Bohnen 20 Linsen 25	„ 22	50	Weizen- 30 Reis- 40
Bernburg .	18—20	20	100	110 in Kübeln	—	—	—	Weizen- 30 Reis- 40
Rathenow .	20—30	15, 20, 25	gew. Bari 100	Land- 105—130 Faß- 80—110	Erbsen 15 „ gesch. 20 gute Kocherbs. 13 ord. „ 12 grüne Erbsen 15 Linsen I 25-30 „ II 20 Bohnen, weiße „ Ia 20 „ IIa 15	„ 18—20	amerik. 45	Weizen- 25 Reisstrahlen- 28—30
Aschersleben	20, 24, 35	25	90	Dampfmolk. 120 Hessische 105	Erbsen 15	„ 20	—	Weizen- 30 Reis- 35
Osterburg .	25	25	süße I 100 „ II 90 bittere 120	—	Erbsen, gesch. 30 „ grün 20—25 Bohnen, weiße 20 Linsen 25—30	„ 22	amerik. Stern 55	Weizen- 25 Reis- 30
Magdeburg .	feinste, geschl. 40 halbgeschl. 25 ord. geriss. 16	Ia 25 IIa 20 IIIa 16	süße I 100 „ II 90	90 - 130	Erbsen 12 „ gesch. 15 u. 18 Bohnen, weiße 12, 15, 18 Linsen 18, 23, 25	„ 20	Ia 55 IIa 50	Weizen- 25 „ II 20 Reis- I 40 „ II 30

für rohe Waare in solche für gebrannte im Verhältniß 4 : 5 umändern, so ergeben sich folgende niedrigste und höchste Preise:

Quedlinburg	150—200	Aschersleben	140—200
Wittenberge	140—190	Osterburg	150—200
Staßfurt	140—200	Genthin	150—200
Bernburg	150—180	Magdeburg	130—200
Rathenow	125—175		

Bei Reis befinden sich alle Preise zwischen 15 und 40 Pf., nur in Magdeburg wird Kopenhagener Reis zu 45 Pf. verkauft, während dieselbe Sorte in Osterburg mit 40 und 35 Pf. notirt ist. — Die vier Angaben ohne Bezeichnung der Sorten weichen insofern von einander ab, als in Quedlinburg der billigste Reis 16, in Wittenberge 15 Pf. kostet, während in Staßfurt der billigste mit 25, in Genthin mit 20 Pf. verkauft wird; ob in den letzten beiden Orten die ganz geringen Sorten nicht vorkommen, oder ob diese hier bedeutend theurer sind als dort, vermögen wir nicht festzustellen. — Rangoon kostet in Bernburg 18—20, in Rathenow 15—20, Java dort 20—24, hier f. Java 25 Pf., Patna in Bernburg 28—30, in Osterburg 30, Carolina in Bernburg 36—40, in Magdeburg 40 Pf., Java Tafel in Rathenow 30, in Magdeburg ebenfalls 30, in Aschersleben aber 40 Pf., Arracan in Aschersleben 15 und 24, in Osterburg 20, in Magdeburg 15, 20 und 25 Pf. — Wir sehen also: einzelne Preise stimmen annähernd oder ganz überein, andere weichen zum Theil wenig, zum Theil ganz erheblich von einander ab; aber wir können nicht sagen, daß der eine oder andere Ort im ganzen auffallend hohe oder auffallend niedrige Preise hat, so daß ein Theil der Verschiedenheiten wohl auch hier auf die Verschiedenheiten der Qualitäten zurückgeführt werden kann.

Korinthen verzeichnet Magdeburg mit 40 und 45 Pf.; von den acht zur Vergleichung herangezogenen Städten haben sechs ebenfalls Preise von 40 Pf., aber nur Quedlinburg nimmt für seine beste Waare mehr als 40 Pf.; dagegen verkaufen zwei Orte noch Korinthen zu 35, zwei zu 30 und einer zu 25 Pf. — Bernburg und Osterburg führen die Sorte „Patras" an, und zwar dort mit 40, hier mit 35 und 40 Pf. Der Preis in Hamburg war im Dezember 1887 20½—22 Mk. pro 50 kg, also mit dem Zolle 24½—26 Pf. pro Pfd.; die Detailpreise dürften daher, da noch die Fracht hinzutritt, im allgemeinen nicht unangemessen erscheinen. Die billigeren Preise von 25 und 30 Pf. müssen sich, wie wir schon bei der Darlegung der magdeburger Verhältnisse vermutheten, auf Sorten beziehen, welche in Hamburg nicht gehandelt, oder die billiger von anderen Handelsplätzen bezogen werden, oder welche irgendwie beschädigt sind.

Die Preise der Rosinen weichen ziemlich weit von einander ab; Rathenow geht bis 25 Pf. hinunter, Aschersleben, Osterburg, Staßfurt, Quedlinburg bis 30 Pf., Genthin und Bernburg bis 40 Pf., während die höchsten Preise 50 und 60 Pf. betragen; die Grenzen stimmen mit den magdeburger Notirungen — 25, 40, 50, 60 Pf. — genau überein; innerhalb derselben sind aber auch hier Verschiedenheiten insofern zu vermuthen, als nicht überall für denselben Preis dieselbe Waare geliefert wird. Wir

schließen das daraus, daß z. B. Elemé in Bernburg 50, in Osterburg 30 und 35, in Magdeburg 25 und 40 Pf. kosten, während der Engrospreis in Hamburg 14½—18 Mk. pro 50 kg = 18½—22 Pf. inkl. Zoll pro Pfd. ist.

Auffallende Differenzen zeigt uns der Artikel Zucker, bei welchem man eigentlich annähernde Uebereinstimmung erwarten sollte, da die Qualitäten der einzelnen Fabrikate nicht viel von einander abweichen, da außerdem die Produktion und der Engroshandel in unserer Provinz einen hervorragenden Platz einnehmen und Jeder, auch der Konsument, sich leicht über die Engrospreise unterrichten kann. Brodraffinade kostet in Quedlinburg, Genthin und Bernburg 40, in Wittenberge, Rathenow und Aschersleben 35, in Osterburg 38—40 Pf.; gem. Raffinade in Quedlinburg 36, in Wittenberge und Osterburg 32, in Genthin 35 und 40, in Rathenow 32½, in Aschersleben und Magdeburg 30 Pf.; Melis in Quedlinburg 34, in Osterburg 30, in Magdeburg 28 Pf. — An der magdeburger Börse wurde Anfang Dezember 1887 notirt: Brodraffinade mit 28—28¼, gem. Raffinade mit 26¼ Mk., Melis mit 25¾ Mk. pro Ztr., also ebensoviel Pfennige pro Pfd.

Bei Fadennudeln lauten 5 Notirungen auf 40, 3 auf 30, eine auf 40—50 Pf.; auch hier kommt viel auf Beschaffenheit der Waare an, wie wir schon aus den magdeburger Preisen sehen, wo 3 Sorten zu 22, 30 und 40 Pf. verkauft werden. Aehnlich ist es mit Graupen und Gries.

Eine annähernde Uebereinstimmung finden wir bei Mandeln; süße Ia und IIa kosten in Osterburg genau so wie in Magdeburg 100 und 90 Pf.; fünf Orte haben dann Preise von 100 Pf., Aschersleben einen solchen von 90 Pf.

Bei Butter und Hülsenfrüchten lassen sich schwer Vergleiche ziehen, weil hier die Qualitäten wieder weit aus einander gehen; dagegen bildet Petroleum ein sehr gutes Vergleichsobjekt, da dieses im allgemeinen eine ganz bestimmte Waare ist, deren Beschaffenheit wir nicht zu berücksichtigen brauchen. In Magdeburg kostete Petroleum im Dezember 1887 20 Pf. pro Liter, den gleichen Preis hat auch Aschersleben; darunter geht Wittenberge mit 18 Pf., darüber hinaus gehen Staßfurt, Genthin und Osterburg mit 22, Quedlinburg mit 24 Pf. Die Differenz zwischen dem niedrigsten und höchsten Preise beträgt also 6 Pf. und das Verhältniß zwischen beiden ist = 100 : 133⅓, wofür sich eine Erklärung nicht finden läßt. Die Waare kostete in Hamburg im Dezember 1887 7,40 Mk. pro Ztr. oder mit dem Zolle 10,40 Mk., d. i. pro Liter 16,8 Pf.; der Nutzen erscheint uns daher bei einem Detailpreise von 18 Pf. sehr klein, zumal da zum Engrospreise noch die Fracht hinzutritt, bei 24 Pf. aber doch zu hoch[1]).

[1]) Die Handelskammer in Worms giebt in ihrem Berichte für 1880—1881 die Detailpreise des Petroleum für sechs Städte pro Liter an, und zwar in

Worms	26 Pf.
Darmstadt	25 „
Offenbach	26 „
Gießen	26 „
Mainz	25 „
Bingen	25 „

Hiernach wäre in diesen Orten eine größere Uebereinstimmung zu finden, als bei uns.

Amerikanisches Schmalz kostete in Magdeburg 50 und 55 Pf. (2 Sorten); ersteren Preis finden wir auch in Wittenberge und Genthin, letzteren in Aschersleben und Osterburg; Rathenow verkauft mit 45 Pf., was bei einem Preise von 33½—36 Mk. pro 50 kg in Hamburg, bei einem Zolle von 5 Mk. pro 50 kg und bei einer Eisenbahnfracht von mehreren Mark keinen allzu großen Gewinn lassen wird.

Betrachten wir nun das Bild, welches uns dieses allerdings beschränkte Material bietet, so ergiebt sich, daß mit wenigen Ausnahmen übermäßige Preisunterschiede nicht vorhanden sind, und daß kein Ort durch besondere Billigkeit oder besondere Theuerung hervorragt. Es werden auch hier ähnliche Erwägungen bei der Preisfeststellung stattfinden, wie wir sie früher schon erwähnt haben, und welche dann auch hier im ganzen zu ähnlichen Resultaten führen, selbstverständlich mit den Abweichungen, welche die lokalen Verhältnisse bedingen. Dagegen fehlt für die Händler in verschiedenen Städten die Veranlassung, die Preise der Detailisten in den anderen Orten zu verfolgen, und damit ein wichtiger Faktor für die Uebereinstimmung der Preise, und so kommt es, daß doch zwischen den einzelnen Orten mehr und größere Unterschiede vorhanden sind, als zwischen den Detailisten z. B. in Magdeburg; wir erinnern in dieser Beziehung nochmals an die beiden Gegenstände: Zucker und Petroleum, bei welchen es sofort einleuchtet, daß Preisdifferenzen, wie wir sie oben bei einigen Städten gefunden haben, in *einem* Platze wie z. B. Magdeburg nicht vorkommen können.

Die Abweichungen lassen sich aber noch aus anderen Gründen erklären. Einmal sind die Unkosten, wie Ladenmiethe, Erhaltung des Dienstpersonals, Steuern, die alle in dem Aufschlage des Detailisten enthalten sein müssen, nicht überall gleich; dann haben wir Differenzen bei den Transportkosten der Waaren, denn für Bernburg stellt sich ein aus Hamburg bezogener Artikel nicht unwesentlich höher als z. B. für Wittenberge; dann kann der Einkauf der Waaren zu verschiedenen Zeiten und verschiedenen Preisen erfolgt sein, und endlich mag auch die Ansicht J. St. Mills[1]) noch gelten, nach welcher wir für den Umstand, „daß die Preise überhaupt oder für einige Sachen an manchen Orten viel höher seien als an anderen, nicht weit entfernten, oft keine andere Ursache anzugeben vermöchten als die, daß es immer so gewesen sei; die Kunden hätten sich daran gewöhnt und beruhigten sich dabei“. Jedoch trifft das für unsere Zeit mit ihren vervollkommneten Verkehrsmitteln und der regen Verbindung zwischen den Städten nicht mehr in dem Maße zu als damals, wo jene Ansicht ausgesprochen wurde.

Der Detailhandel beschränkt sich, wie wir wissen, nicht auf die bisher ins Auge gefaßten Waaren, sondern erstreckt sich auf weite Gebiete des Güterumsatzes. Fanden wir aber schon innerhalb der oben innegehaltenen Grenzen die Schwierigkeiten, einen Einblick in die komplizirten und so verschiedenartigen Vorgänge im Detailhandel zu gewinnen, sehr groß, so

[1]) Polit. Oekonomie, Soetbeers Uebersetzung v. 1852 I S. 290.

erscheinen sie uns, sobald wir die Untersuchungen auf andere Zweige ausdehnen wollen, oft geradezu unüberwindlich. Abgesehen also davon, daß wir uns von vornherein bei dieser Arbeit in der Hauptsache auf ein bestimmtes Gebiet des Detailhandels beschränken wollten, müßten wir auch aus jenem Grunde darauf verzichten, auf andere Theile näher einzugehen. Trotzdem wollen wir uns wenigstens einige Bemerkungen über den Detailhandel in anderen Branchen gestatten, aus denen dann auch die erwähnten Schwierigkeiten ersichtlich werden.

Zu den wichtigsten Theilen des Kleinhandels gehören diejenigen, welche den Konsumenten die Produkte der Textil-, der Eisen- und Metallindustrie zuführen. — Treten wir in einen Laden, in welchem Eisen- und Kurzwaaren verkauft werden, so finden wir da eine Anzahl Artikel, deren Form, Qualität und sonstige Beschaffenheit fast überall gleich ist und sich wenig verändert, und welche immer wieder gebraucht werden, z. B. Schaufeln, Spaten, Ketten u. dergl. Hier kann der Verkäufer nur schwer über einen bestimmten Preis hinausgehen; die Höhe seines Gewinnaufschlages ist daher ziemlich genau bestimmt; denn der Konsument weiß in der Regel, was er bisher für diese Gegenstände bezahlt hat, oder doch, was sie ungefähr kosten, und jeder Eisenwaarenhändler muß sich nach den bestehenden Preisen richten, wenn er Absatz finden will. Der Gewinnaufschlag kann hier nur mäßig bemessen sein, da die Konkurrenz, wenn sie auch nicht ganz frei ist, doch genügend Spielraum hat, um die Preise auf niedrigem Niveau zu halten; denn mehrere sonst vorhandene Hemmnisse fallen hier fort: der Konsument vermag sich ohne große Mühe über die Preise der einzelnen Händler, deren Zahl verhältnißmäßig nicht groß ist, zu unterrichten; die Qualität der Waare braucht meistens nicht in Betracht gezogen zu werden, da sie im allgemeinen ungefähr gleich ist; die Nähe des einen oder anderen Geschäftes fällt hier auch weniger ins Gewicht, da solche Sachen nicht täglich oder wöchentlich, sondern in längeren Zwischenräumen gekauft werden, der Zeitverlust also bei etwas größerer Entfernung der billigsten Bezugsquelle nicht erheblich ist. —

Nun giebt es aber in solchen Geschäften auch eine Menge von Waaren, deren Werth wir nicht so leicht beurtheilen können; das sind theils neu auftretende Gebrauchsgegenstände, theils schon bekannte, die aber in verschiedener Qualität, Form, Ausstattung hergestellt werden. Fragen wir nach dem Preise dieser Artikel, so geschieht es in den meisten Fällen nicht deshalb, um zu vergleichen, ob der Preis hier höher oder niedriger ist, als an einem anderen Orte, sondern um zu erfahren, ob der Preis den Diensten, welche der betreffende Gegenstand uns leisten kann, und dem, was wir dafür aufwenden wollen oder können, entspricht. Dem Verkäufer ist also hinsichtlich der Festsetzung des Preises ein ziemlich weiter Raum gelassen, und das, was ihm hierin Schranken setzt, ist — immer abgesehen von seinem Billigkeitsgefühl — nur die Erwägung, wie er seinen Gewinn im ganzen möglichst groß machen kann. Das geschieht bei manchen Waaren durch Billigkeit, mithin durch niedrige Berechnung des Gewinnsatzes, um die betreffenden Waaren in den Konsumbereich einer großen Zahl Käufer zu bringen und so einen bedeutenden Umsatz zu erzielen; bei anderen

Waaren dagegen durch Ansetzung eines verhältnißmäßig höheren Nutzens, weil durch etwas niedrigeren Preis im ganzen nicht mehr Kunden herangezogen werden. Derartige Erwägungen führen daher offenbar zu Verschiedenheiten in der Preisfeststellung nicht nur zwischen den einzelnen Verkaufsläden, sondern auch bei den zahlreichen Waaren eines Geschäftes. Die feinen, künstlerisch ausgestatteten Luxusgegenstände eines Kurzwaarengeschäftes z. B. müssen einen verhältnißmäßig höheren Gewinn bringen, als die einfachen Gegenstände des gewöhnlichen Gebrauches in demselben Geschäfte, und werden neue Fabrikate gleichzeitig in mehreren Läden einer Stadt eingeführt, so dürften die Detailverkaufspreise nur in wenigen Fällen ganz übereinstimmmen. —

Aehnliche Unsicherheiten haben wir auch in anderen Zweigen. Die Konfektions- und Schnittwaarenhandlungen führen Artikel, deren Beschaffenheit sich im Laufe der Zeit nicht viel verändert, welche von gewissen Konsumentenkreisen immer wieder verlangt werden, und deren Preis daher wenigstens annähernd bekannt ist; wir erinnern in dieser Beziehung z. B. an die baumwollenen gedruckten Kleiderstoffe oder überhaupt an diejenigen Waaren, welche man auch in der Textilindustrie als „Stapelstoffe" bezeichnet. Daß hier die Preise der einzelnen Händler nicht viel von einander abweichen können, und daß ferner der Gewinn derselben nur ein mäßiger sein kann, geht aus dem früher Gesagten hervor. — Ganz anders verhält es sich bei den feinen Modesachen, den fertigen Waaren, wie Damenkleidern, Mänteln u. s. w. Hier ist es in der Sache selbst begründet, daß der Aufschlag des Detailisten einen hohen Prozentsatz des Einkaufspreises ausmacht; der Händler weiß beim Einkauf nicht, ob auch alle Sachen dem Geschmack und den Ansprüchen seiner Kunden genügen; was von diesen Waaren am Schluß der Saison übrig bleibt, muß er ohne Nutzen, vielleicht sogar mit Schaden verkaufen, und um im ganzen wenigstens einen dem Risiko enspreㅤchenden Nutzen zu erzielen, ist er gezwungen, jene hohen Aufschläge zu machen. Es liegt auf der Hand, daß die Ansichten darüber, welche Aufschläge einen genügenden Gewinn schaffen, und wo durch zu hohe Preise eine Abnahme des Umsatzes zu befürchten ist, aus einander gehen werden, und daß mithin hier die Preisfestsetzung eine verschiedenartige sein wird, zumal da sich der Beurtheilung der Waaren und einer Vergleichung der Preise seitens des großen Publikums die größten Hindernisse entgegenstellen.

Nicht viel anders liegen die Verhältnisse in manchen anderen Branchen, z. B. den Papier-, Porzellan-, Glaswaarenhandlungen u. dergl. — Man versichert uns, daß in einem hiesigen Zigarrengeschäfte ein Fabrikat, welches der Händler mit 40 Mk. einkauft, zu 60 Mk. pro 1000 Stück im Detailverkehre berechnet wird. Dieser Aufschlag von 50 Prozent erscheint natürlich sehr hoch; aber es ist zu berücksichtigen, daß der Laden in einer Hauptstraße liegt und daß die Miethe sehr theuer ist; dieselbe Zigarre wird vielleicht in einem anderen Geschäfte, welches weniger Unkosten hat, zu 55 oder 50 Mk. verkauft, und ebenso ist anzunehmen, daß der erstere Händler den gleichen Gewinnsatz von 50 Prozent bei den billigsten Zigarren, die er vielleicht schon zu 3 Pf. pro Stück verkaufen muß, nicht hat.

Wir sehen also: der Preis ist in vielen Fällen mit dem Preise einer anderen ähnlichen Waare nicht zu vergleichen, da die Qualität nur schwer beurtheilt werden kann; der Konsument macht daher auch kaum den Versuch, eine genaue Vergleichung anzustellen, sondern läßt sich bei seinen Einkäufen durch die bereits früher angegebenen Faktoren leiten; er sagt sich höchstens: dieser Gegenstand ist nach deinen Erfahrungen ungefähr so viel werth, als gefordert wird; die Eigenschaften desselben entsprechen deinen Zwecken so, daß du den verlangten Preis bewilligen kannst; deine Vermögensverhältnisse sind außerdem so, daß du den Aufwand machen kannst; in diesem Falle wird er kaufen, im anderen nicht. Die Konkurrenz ist also hier ein Faktor, welcher bei der Preisfestsetzung nicht in erster Linie berücksichtigt zu werden braucht; was den Detailisten bei seiner Kalkulation leitet, sind, wie schon erwähnt, Erwägungen mancherlei Art, welche darauf zielen, im ganzen einen möglichst hohen Gewinn zu erlangen. Solche Erwägungen sind, wenn sie auch unter dem Einflusse von Gewohnheiten und Gebräuchen im Geschäftsleben stehen, offenbar subjektiver Art, und die Preisfestsetzung wird daher innerhalb der schon angegebenen Schranken oft ziemlich verschiedenartig erfolgen. Wir können das schon daraus schließen, daß manche Detailisten ihre Preise nicht immer festhalten, sondern auch auf niedrigere Gebote seitens der Käufer eingehen, während andere Händler derselben Branche derartige Gebote stets zurückweisen; die Preise der beiden können unmöglich in gleicher Weise bestimmt sein[1]). — Ferner haben wir Geschäfte, von denen jeder weiß, daß ihre Preise hoch sind, und daß das nicht allein durch die gute Beschaffenheit der Waare, sondern auch durch den verhältnißmäßig hohen Gewinn des Händlers bewirkt wird, wo also die Kunden nicht durch den vortheilhaften Preis, sondern durch andere, früher schon erwähnte Umstände angezogen werden. Wir haben aber auch Detailisten, welche ihre Waaren zu sehr niedrigen Preisen verkaufen. Diese Billigkeit mag zum großen Theile durch die geringe Qualität der betreffenden Gegenstände ermöglicht werden; aber sie ist auch herbeigeführt durch verhältnißmäßig kleinen Gewinnaufschlag. Um uns davon zu überzeugen, haben wir in einem solchen Geschäfte mehrere Paare Zwirnhandschuhe verschiedener Größe zu 18, 20 und 25 Pf. gekauft; derartige Handschuhe sind in anderen Läden nur zu wesentlich höheren Preisen zu haben; die Vergleichung beider Sorten ergiebt allerdings einen

---

[1]) Das „Handeln" im Detailverkehre halten wir nicht für ein Vereinbaren des Preises zwischen Käufer und Verkäufer in dem Sinne, wie solche Vereinbarungen im Großhandel getroffen werden. Hier berücksichtigen beide Theile in der Regel die Lage der die Waare betreffenden Verhältnisse und richten nach dem gewonnenen Urtheile ihre Forderung und ihr Gebot ein. Dort geht der Käufer gewöhnlich nicht von der Meinung aus, daß die Waare den dem geforderten Preise entsprechenden Werth nicht habe; er würde auch „handeln", wenn er weiß, daß das der Fall ist. Er will also nur den Nutzen des Verkäufers zu seinen Gunsten herabdrücken, und da dieser einen bestimmten Gewinn haben muß, um zu bestehen, so würde er, wenn er auf ein solches Herabdrücken der Preise eingehen will, bei der Preisfestsetzung darauf Rücksicht nehmen, d. h. den Preis entsprechend höher stellen müssen. Diejenigen, welche zu „handeln" verstehen, würden dann nicht billiger, die anderen aber theurer kaufen, als in den Läden, wo „feste Preise" gehalten werden.

bedeutenden Unterschied; aber mag die Qualität der ersteren Handschuhe noch so gering sein, so liegt auf der Hand, daß bei Preisen von 18, 20, 25 Pf. für immerhin brauchbare Handschuhe der Nutzen des Detailisten nicht groß sein kann. Der Mann verkauft eine Menge Posamentier- und Konfektionswaaren in ähnlicher Weise und sein Zweck ist erreicht: die Käufer erzählen anderen, wie vortheilhaft man bei ihm kauft, er hat den Ruf der Billigkeit erlangt und der Absatz ist augenscheinlich ein sehr großer. Wir können aber nicht annehmen, daß er alle Waaren so verkauft, und eingezogene Erkundigungen ergaben auch, daß die besseren Waaren nicht billiger sind, als in anderen Geschäften. — Das sind Vorgänge, wie sie auch die berliner Kaufmannschaft in ihrem Handelsberichte für 1883 bei der Leinenbranche schildert: „Im Leinenhandel, wie in anderen Branchen des Gewebehandels ist das Prinzip immer mehr herrschend geworden: große und schnelle Umsätze mit kleinen Avancen. Diesem Prinzipe schließen sich jetzt auch die kleinen Betriebe und selbst Detailgeschäfte an, um konkurrenzfähig zu bleiben. Manche Stapelartikel werden daher nur noch dazu benutzt, um die Regiekosten durch vergrößerten Umsatz mit tragen zu helfen. — Selbst im Detailhandel sind Fälle nicht ausgeschlossen, wo Partiewaaren zum effektiven Einkaufspreise wieder ausgeboten werden, nur um hierdurch das Renommee der Billigkeit und reichlicheren Zuspruch zu erlangen."

Aber die Formen, in welchen die Detailpreise entstehen, sind damit noch nicht erschöpft. In manchen Fällen ist der Verkaufspreis schon von der Fabrik gegeben, welche die betreffenden Gegenstände anfertigt. Ein bedeutendes Etablissement z. B. liefert Metallwaaren mancherlei Arten zu den verschiedenartigsten Zwecken; die Preise, welche die Fabrik in ihrem umfangreichen Preisbuche angiebt, sind die Detailpreise, und dazu kann jeder Konsument direkt von der Fabrik beziehen. Den Händlern wird ein im Verhältniß zu ihren Aufträgen stehender Rabatt bewilligt, und zwar den Grossisten meistens 30—40 Prozent, den Detailisten 20—25 Prozent. Dieses System des Rabattes ist ziemlich ausgedehnt besonders in den Branchen, wo die Fabrikanten nicht vermeiden können, zum Theil direkt mit den Konsumenten zu verkehren, wo aber auch der Handel zur Erzielung eines großen Absatzes nicht ausgeschlossen werden darf. Es bietet den Vortheil, daß ein gleichmäßiger Detailpreis überall vorhanden ist, und daß der Konsument ebenso billig vom Detailisten wie vom Grossisten und der Fabrik beziehen kann.

Eine andere Gleichmäßigkeit der Preise hat sich in den sogenannten Bazaren gebildet, welche jetzt fast in allen größeren Städten entstanden sind. Früher hatten wir 10- und 50-Pfennigbazare, jetzt sind auch 25-Pfennig- und 3-Markbazare hinzugekommen, d. h. also Läden, in welchen jedes zum Verkauf gestellte Stück 10, oder 25, oder 50 Pf., oder 3 Mk. kostet. Hier ist also die Preisbildung insofern wieder eigenthümlich, als die Preise gegeben sind und es sich für den Händler nur darum handelt, Waaren einzukaufen, welche er zu diesen Preisen verkaufen kann; wir haben also das entgegengesetzte Verfahren wie bei der gewöhnlichen Preisbestimmung, wo der Einkaufspreis gegeben ist und auf Grund dieses der

Verkaufspreis festgesetzt wird. Die Auswahl der Waaren beim Einkauf ist für die Bazare in neuerer Zeit wesentlich dadurch erleichtert worden, daß die Industrie, um den Absatz an diese Detailisten zu erleichtern, sogenannte 10- oder 50-Pfennigartikel fabrizirt. — So bequem und so beliebt bei vielen Käufern diese Bazare sind, so liegt doch in dieser Art des Verkaufes, vom volkswirthschaftlichen Standpunkte aus beurtheilt, eine nicht zu billigende Verschiedenheit in der Behandlung der Käufer. Unmöglich können alle diese Waaren den gleichen Herstellungspreis, den gleichen Engrospreis haben; der Nutzen des Händlers ist also bei einem Theile der Waaren ohne irgend welchen Grund höher als bei den anderen; im 3-Markbazar z. B. bringt vielleicht eine Waare einen zu kleinen Gewinn, so daß sie bei freier Preisfestsetzung nicht mit 3 Mk., sondern zu höherem Preise verkauft werden würde; andere Waaren dagegen (und das wird die Mehrzahl sein) bringen einen verhältnißmäßig hohen Gewinn und würden sonst vielleicht mit 2,75 oder 2,50 Mk. verkauft werden. Der eine Theil der Käufer bezahlt mithin die Waaren zu theuer, und der Umstand, daß andere etwas billiger kaufen als sonst, bietet dafür natürlich kein Aequivalent. —

Das Hausiren ist bekanntlich ein Detailverkaufen im Umherziehen, gegen welches von den stehenden Geschäften mancherlei Klagen erhoben werden. Betrachten wir die Sache als Unbetheiligte, so müssen wir sagen, daß sich gegen den Hausirhandel nichts einwenden läßt, soweit die Konsumenten durch ihn gewisse Waaren billiger und bequemer einkaufen als anderwärts; und das ist jedenfalls möglich; denn die Unkosten eines solchen Handels sind im Vergleich mit denen der stehenden Gewerbe gering, und für die Käufer ist es bequemer, wenn ihnen die Waaren in das Haus gebracht werden, als wenn sie, was namentlich auf dem Lande der Fall ist, weite Wege machen müssen. Aber die Sache hat auch ihre Schattenseiten: einmal ist es nicht ausgemacht, daß die Waaren von den Hausirern immer billiger verkauft werden können, als von den ansässigen Händlern, weil erstere bei ihrem geringen Umsatze und Bedarfe meistens nicht so günstige Einkaufsbedingungen haben werden, wie letztere; und dann bietet ein umherziehender Händler in vielen Fällen nicht die gleiche Garantie wie der ansässige, daß die Käufer für den betreffenden Preis auch eine verhältnißmäßig gute Waare erhalten, zumal da bei vielen dieser Artikel die Qualität sich nicht ohne weiteres feststellen läßt. Die Bequemlichkeit des Einkaufes aber wird dadurch beeinträchtigt, daß der Hausirer oft zu einer Zeit kommt, wo kein Bedarf vorhanden ist, und dann nur belästigt, außerdem aber auch dadurch, daß die Auswahl an Waaren immer nur eine geringe sein kann. — An sich ist also der Hausirhandel so berechtigt wie jede andere Form des Handels, und wir können nicht zustimmen, wenn von den Detailkaufleuten der Hausirhandel als „illegitime" Konkurrenz bezeichnet wird; dagegen muß selbstverständlich nach Möglichkeit dahin gewirkt werden, daß die mit diesem Handel zum Theil verbundenen Uebelstände verschwinden.

Wenn der Detailhandel erwähnt wird, so denkt man gewöhnlich auch an zwei unserer wichtigsten Verkaufsgeschäfte: Bäckerei und Fleischerei.

Wir möchten auf diese aber hier nicht näher eingehen, weil unseres Erachtens diese Gewerbe nicht zum Detailhandel gehören. Zum Handel rechnen wir nur diejenigen, welche Waaren einkaufen, um sie ohne besondere Veränderung wieder zu verkaufen; beim Bäcker und Fleischer, namentlich bei dem ersteren, liegt aber der Schwerpunkt nicht so in der distributiven, wie in der produktiven Beschäftigung; die Aufgabe des Bäckers besteht in erster Linie darin, aus Mehl u. s. w. Brod und andere Backwaaren herzustellen; das Verkaufen, Vertheilen ist für ihn nur nothwendige Folge seiner produktiven Thätigkeit, da er jenen Theil seiner Arbeit nicht, wie die Fabriken, dem Handel überlassen kann; wo der Bäcker aber doch sein Brod z. B. durch Viktualienhändler verkaufen läßt, da stellt er diesen den Preis billiger als den Konsumenten, d. h. er verzichtet auf einen Theil seines Nutzens zu Gunsten des Händlers, welcher ihm die Arbeit des Detailverkaufens abnimmt, und begnügt sich mit dem Nutzen, welcher seiner Arbeit bei der Produktion und seiner Kapitalanlage entspricht. Das Hilfspersonal ist in Bäckereien und Fleischereien auch meistens nicht beim Detailverkauf beschäftigt, und Lehrlinge werden darin nur selten unterwiesen; gewöhnlich besorgen Familienangehörige oder besonders dazu Angestellte diese Geschäfte. — Der Aufschlag auf den Preis der Rohmaterialien ist aus diesen Gründen anders zu beurtheilen, als der Aufschlag auf den Einkaufspreis der Detailisten; eine Darstellung dieser Verhältnisse für unseren Bezirk würde aber ein besonderes Studium erfordern und uns von der Aufgabe, welche wir uns jetzt gestellt haben, zu weit abführen[1]), zumal da wir dann auch noch eine Anzahl anderer Gewerbe berücksichtigen müßten, welche im volkswirthschaftlichen Organismus auf gleicher Stufe stehen, z. B. Schuhmacher, Schneider u. s. w. —

Wir haben uns bisher nur mit der Frage beschäftigt, wie der Detailist seinen Verkaufspreis auf Grund eines gegebenen Engros-(Einkaufs-)Preises feststellen mag, und dabei unberücksichtigt gelassen, daß die Engrospreise in den meisten Fällen nicht feststehen, sondern mehr oder weniger auf und ab schwanken. Offenbar muß dieser Umstand von Einfluß auf die Höhe der Detailpreise sein, da die Engrospreise immer die Grundlage für diese bilden sollen,

---

[1]) Vor allem müßte erst ein sehr umfangreiches Material gesammelt werden, weil hier die Verhältnisse wohl noch verwickelter liegen, als auf anderen Gebieten. Wir haben vor Kurzem die 50-Pfennigbrode aus 8 Bäckereien gewogen und folgendes Resultat erhalten:

3000 Gramm, ohne Zugabe
2500 " " "
2450 " " "
2350 " für 3 Pf. Weißbrod als Zugabe
2300 " " " " " " "
2250 " " " " " " "
2150 " " " " " " "
2200 " " 5 " " " "

Ebenso ist es bei den Fleischereien; wir haben hier einige große Geschäfte, welche Rindfleisch zu 80 Pf. pro Pfd. verkaufen, und andere gehen bis 50 Pf. pro Pfd. herunter.

und zwar müßten wir, wenn wir von allen Nebenumständen absehen, erwarten, daß der Detailpreis dem Engrospreise in seinen Bewegungen folgt; denn hat der Händler den ersteren unter Berücksichtigung aller Faktoren festgesetzt, und dieser bleibt unverändert, während der Engrospreis fällt, so fließt dem Kleinhändler außer dem Nutzen, welchen er ursprünglich selbst festgesetzt hat, ein weiterer Gewinn zu, ohne daß dazu irgend welche Veranlassung vorliegt; steigt aber der Engrospreis, so würde sich bei unverändertem Detailpreise der Nutzen des Händlers verringern, was dieser, so weit er die Macht dazu hat, nicht zugeben wird. In Wirklichkeit stehen aber dieser vom volkswirthschaftlichen Standpunkt sehr zu wünschenden Entwickelung der Preise manche Hindernisse entgegen, und unsere Aufgabe wird es daher nun sein, zu untersuchen, wo und wie weit die Bewegungen der Detailpreise von denen der Engrospreise abzuweichen geneigt sind. Dabei beschränken wir uns wieder auf die wichtigeren Waaren des Material- und Kolonialwaarenhandels, weil eine Darstellung der Preisbewegung in anderen Zweigen für längere Zeit nur bei sehr wenigen, in der Qualität ganz feststehenden Waaren möglich wäre.

Das Material, welches wir zu Grunde legen, haben wir zum Theil den hamburger Börsenpreiscouranten, dann verschiedenen Handelskammerberichten entnommen, zum Theil durch direkte Anfragen erhalten. Als Detailpreise nehmen wir die monatlich festgesetzten Verkaufspreise des schon öfter erwähnten Vereins der Kolonialwaarenhändler, da wir diese aus früher angeführten Gründen als die für unsere Stadt maßgebenden Detailpreise betrachten zu können glauben. Es sind hier allerdings auch Preise vorhanden, welche von diesen Notirungen abweichen; aber wollten wir die Verkaufspreise eines einzelnen Geschäftes als Grundlage annehmen, so würde dadurch wohl der Ueberblick über die Höhe des Nutzens, den der betreffende Händler erzielt, erleichtert, weil sich dann auch die Qualität der in Betracht kommenden Waaren besser feststellen ließe; aber die Gültigkeit der aus den Zahlen gezogenen Folgerungen würde sich dann auch nur über einen sehr engen Kreis erstrecken. Nehmen wir aber, was jedenfalls zutreffend ist, die Preise des genannten Vereins als Durchschnittspreise für unseren Platz, so müssen wir allerdings darauf verzichten, den Nutzen der Händler an den Waaren für die einzelnen Zeitabschnitte genau nachzuweisen, und uns darauf beschränken, zu untersuchen, wie weit die Detailpreise den Engrospreisen in ihren Schwankungen folgen, haben aber dann auch den Vortheil, die Ergebnisse als für unsere ganze Stadt maßgebend bezeichnen zu können. Die Untersuchung, wie weit die Preise im Groß- und Kleinhandel parallel gehen, ist von großer Wichtigkeit; einen mittleren Aufschlag auf den Engrospreis muß der Konsument gewähren, aber die Frage ist, wie weit, wenn diese Engrospreise sich ändern, auch die Aufschläge Veränderungen erfahren, und ob der Konsument davon Nutzen oder Schaden hat, und das können wir ziemlich genau beurtheilen, wenn wir für eine längere Periode die Engrospreise den Detailpreisen gegenüberstellen.

Wir beginnen mit einem der wichtigsten Artikel des Kolonialwaarenhandels, dem Kaffee, und geben hier zunächst die hamburger Preise für einige wichtigere Sorten, dann die Auktionspreise in Holland für gut ord.

Java und endlich die Engrospreise in Magdeburg, denen sich endlich die Detailpreise anschließen. Es ist dabei zu berücksichtigen, daß die einzelnen Kaffeesorten noch verschiedene Qualitäten haben; das zeigen auch die Engrospreise in Hamburg und Magdeburg an, dagegen gelangt es bei den Detailpreisen wenig oder gar nicht zum Ausdruck, und es ist also hier eine Unsicherheit insofern vorhanden, als der eine Händler z. B. für 100 Pf. eine bessere, der andere eine geringere Qualität Campinas-Kaffee verkaufen kann. Es läßt sich aber in dieser Beziehung leider nichts feststellen, und wir müssen daher davon absehen.

(Siehe die Tabelle S. 47 bis 54.)

Die Bewegung der Kaffee-Engrospreise war in den Jahren 1872 bis 1873 eine ganz ungewöhnliche; die nach Europa gelangten Zufuhren blieben hinter der früheren Schätzung weit zurück, die Vorräthe an den Hauptplätzen verringerten sich, 1873 traten noch schlechte Ernten in Brasilien und Ceylon, sowie eine ausgedehnte Spekulation hinzu, und so erfolgte vom Mai 1872 ab eine Steigerung der Kaffeepreise, wie sie seit Jahrzehnten nicht vorgekommen war. — Die Auktionen in Holland brachten besonders vom September 1872 ab eine wesentliche Erhöhung der Preise für gut ord. Java, die sich mit einer einzigen Unterbrechung auch über das Jahr 1873 ausdehnte. Die magdeburger Engrospreise für Java steigen vom Juli 1872 bis Dezember 1873 fast in demselben Verhältniß wie die holländischen, d. h. jene um 30—38 Prozent, diese um 39 Prozent; auch Domingo steigt hier wie in Hamburg um etwas mehr als 30 Prozent. — Die Detailpreise wurden zunächst von der Bewegung auf den Märkten nicht berührt; erst als im Dezember 1872 und Januar 1873 eine energische Steigerung ihren Anfang nahm, trat auch hier im Februar 1873 eine Erhöhung um 10 Pf. ein, der dann im September und Dezember weitere Aufschläge von 10 bezw. 20 Pf. folgten; aber diese Erhöhungen bleiben doch hinter denen der Engrospreise zurück, denn es stiegen vom Juli 1872 bis Dezember 1873:

	br. Java	Perl	Menado	Domingo
um	17 %,	23 %,	25 %,	27 %.

Und das ist erklärlich; wir sehen, daß in Holland während des zweiten Halbjahres 1872 nur kleine Schwankungen vorkommen, und daß erst Ende Dezember der Preis die Richtung nach oben nimmt; auch in Magdeburg ist das Steigen der Engrospreise in dieser Periode noch nicht bedeutend und fällt besonders erst auf die letzten Monate. Kleine Preisschwankungen, welche bei manchen Waaren fast ununterbrochen vorhanden sind, und die auch bei Kaffee in viel kürzeren Wellenbewegungen vor sich gehen, als unsere Tabelle zeigt, pflegen keinen Einfluß auf die Detailpreise auszuüben; erst anhaltende große Preisveränderungen nach oben oder unten im Großhandel berühren endlich auch den Kleinhandel. Das liegt in der Natur der Sache; schwankt der Engrospreis um 1 Mk. pro Zentner, so ist das im Großhandel bei vielen Waaren und auch beim Kaffee schon eine wesentliche Preisveränderung; im kleinen Verkehre beträgt das aber nur 1 Pf. pro Pfd. Geht die Schwankung aufwärts, so hat der Detailist keine

Kaffee.

	Engrospreise in Hamburg pro 1/2 kg					Engrospreise in Holland	Engrospreise in Magdeburg pro 1/2 kg verzollt					Detailpreise in Magdeburg pro 1/2 kg verzollt, gebrannt			
	Campinas	Rio reell ord.	Domingo verlesen	Java	Ceylon, Plantation	Java gut ord.	Java	Domingo verlesen	Campinas	Rio	Tellichery	Java br.	Perl	Menado	Domingo
1872	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Cts.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.
Juli	—	—	—	—	—	46			—	—	—	180	170	160	150
August	—	—	—	—	—	46¾	100—118	92—98	—	—	—	180	170	160	150
September	—	—	—	—	—	44¾			—	—	—	180	170	160	150
Oktober	—	—	—	—	—	46¾			—	—	—	180	170	160	150
November	—	—	—	—	—	46½	108—123	96—103	—	—	—	180	170	160	150
Dezember	—	—	—	—	—	49¼			—	—	—	180	170	160	150
1873															
Januar	—	81	—	—	—	49½	107—123	96—107	—	—	—	180	170	160	150
Februar	—	—	—	—	—	51¾	—	—	—	—	—	190	180	170	160
März	—	—	—	—	—	52¾	113—138	104—113	—	—	—	190	180	170	160
April	—	84	—	—	—	53¾	—	—	—	—	—	190	180	170	160
Mai	—	—	—	—	—	57¼	—	—	—	—	—	190	180	170	160
Juni	—	—	—	—	—	53½	113—138	102—112	—	—	—	190	180	170	160
Juli	—	80	—	—	—	—	—	—	—	—	—	190	180	170	160
August	—	—	—	—	—	56½	—	—	—	—	—	190	180	170	160
September	—	—	—	—	—	57½	122—140	112—120	—	—	—	200	200	190	180
Oktober	—	92	—	—	—	60½	—	—	—	—	—	200	200	190	180
November	—	—	—	—	—	61¾	—	—	—	—	—	200	200	190	180
Dezember	—	106	—	—	—	65½	138—153	128—137	—	—	—	210	210	200	190

Kaffee.

	Engrospreise in Hamburg pro ½ kg					Engrospreise in Holland	Engrospreise in Magdeburg pro ½ kg					Detailpreise in Magdeburg pro ½ kg verzollt, gebrannt				
	Campinas	Rio reell ord.	Domingo verlesen	Java	Ceylon Plantation	Java gut ord.	Java	Domingo verlesen	Campinas	Rio	Tellichery	Java br.	Perl	Menado	Domingo	Java
1874	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Cts.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.
Januar	—	111	—	—	—	72	138—155	128—137	—	—	—	210	210	200	190	—
Februar	—	94	—	—	—	65	—	—	—	—	—	220	210	210	190	—
März	—	75	—	—	—	52	120—140	105—118	—	—	—	220	210	210	190	—
April	—	80	—	—	—	53	—	—	—	—	—	210	200	200	170	—
Mai	—	76	—	—	—	$55^1/_2$	—	—	—	—	—	210	200	200	170	—
Juni	—	82	—	—	—	59	125—145	108—118	—	—	—	210	200	200	170	—
Juli	—	78	—	—	—	59	—	—	—	—	—	210	200	200	170	
August	—	75	—	—	—	56	—	—	—	—	—	210	210	210	180	—
September	—	78	—	—	—	$55^1/_2$	123—143	105—118	—	—	—	210	210	200	180	—
Oktober	—	77	—	—	—	$56^3/_4$	—	—	—	—	—	220	220	210	180	—
November	—	76	—	—	—	$56^1/_2$	—	—	—	—	—	220	220	210	180	200
Dezember	—	77	—	—	—	$55—55^1/_2$	123—143	105—118	—	—	—	220	220	210	180	200
1875																
Januar	—	76	—	—	—	54	—	—	—	—	—	220	220	210	180	200
Februar	—	77	—	—	—	$52^1/_2—53$	—	—	—	—	—	220	220	210	180	200
März	—	77	—	—	—	$52^1/_2$	—	—	—	—	—	220	220	210	180	200
April	—	79	—	—	—	$55^1/_4$	—	—	—	—	—	220	220	210	180	200
Mai	—	78	—	—	—	$55^3/_4$	—	—	—	—	—	220	220	210	180	200
Juni	—	77	—	—	—	56	—	—	—	—	—	220	220	210	180	200
Juli	—	81	—	—	—	59	—	—	—	—	—	220	220	210	180	200
August	—	84	—	—	—	$60—60^1/_2$	—	—	—	—	—	220	220	210	180	200
September	—	86	—	—	—	61		—	—	—	—	220	220	210	180	200
Oktober	—	84	—	—		$60—60^1/_2$		—			—	220	220	210	180	200
November	89—102	84	94—99	115—150	115—125	$58^1/_2$			—			220	220	210	180	200
Dezember	90—98	82	94—98	115—150	115—125	$57^1/_2$	—				—	220	220	210	180	200

Kaffee.

	Engrospreise in Hamburg pro ½ kg						Engrospreise in Holland	Engrospreise in Magdeburg pro ½ kg verzollt					Detailpreise in Magdeburg pro ½ kg verzollt, gebrannt				
	Campinas	Rio reell ord.	Domingo gut ord.	Domingo verles.	Java	Ceylon, Plantation	Java gut ord.	Java	Domingo verlesen	Campinas	Rio	Tellichery	Java, br.	Perl	Menado	Java	Domingo
1876	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Cts.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.
Januar	87—95	82—85	85—88	90—94	110—150	108—120	57½	126—140	116	107—120	96—110	127—138	220	210	210	200	180
Februar	87—95	82—85	85—88	88—94	110—150	108—120	57—57½	—	—	—	—	—	220	210	210	200	180
März	85—93	81—83	79—84	86—92	110—150	104—116	55—55½	124—140	110	101—118	94—113	133—137	220	210	210	200	180
April	84—93	78—80	76—84	83—90	110—150	104—116	54—54½	—	—	—	—	—	220	210	210	200	180
Mai	81—92	76—79	74—83	82—88	110—150	104—116	52—52½	—	—	—	—	—	220	210	210	200	180
Juni	79—94	72—75	69—78	78—84	100—150	104—110	54¼—54½	120—136	105	90—115	88—110	130—137	220	210	210	200	170
Juli	82—94	76—79	73—80	80—86	100—150	104—110	54½	—	—	—	—	—	220	210	210	200	170
August	80—94	73—76	73—80	80—86	100—150	104—110	50½—51½	—	—	—	—	—	220	210	210	200	170
September	79—90	73—75	71—79	77—84	100—150	104—110	52½—53	115—133	102	90—110	84—108	130—140	220	210	210	200	160
Oktober	78—90	71—75	71—77	77—86	100—150	104—115	50½—51½	—	—	—	—	—	220	210	210	200	160
November	77—90	70—74	71—77	77—84	100—150	104—115	49½—51½	—	—	—	—	—	220	200	200	200	160
Dezember	79—95	73—76	74—84	79—85	100—150	104—115	55	117—142	106—109	100—116	90—108	140—145	220	210	200	200	160
1877																	
Januar	88—100	82—85	84—90	90—96	102—150	110—125	54	120—144	108—112	103—118	90—110	140—145	220	210	200	200	170
Februar	81—98	76—79	77—84	86—91	96—143	106—120	53—53½	—	—	—	—	—	220	210	200	200	170
März	81—96	76—79	78—84	86—91	96—143	108—120	52—52½	118—135	110—116	103—116	95—106	132—136	220	210	200	200	170
April	82—97	76—79	78—84	86—91	96—143	108—120	49½—50½	—	—	—	—	—	220	210	200	200	170
Mai	84—94	79—82	80—85	86—92	96—143	108—120	53—54	—	—	—	—	—	220	210	200	200	170
Juni	86—94	80—84	82—86	88—94	98—145	108—120	53—53½	119—136	112—118	105—116	98—109	132—140	220	210	200	200	170
Juli	87—94	79—81	81—87	88—94	98—145	108—120	53	—	—	—	—	—	220	210	200	200	170
August	87—94	80—82	81—87	88—94	98—145	108—120	53	—	—	—	—	—	220	210	200	200	170
September	87—98	81—83	81—87	88—94	98—145	108—120	52¾—53¼	117—136	113—118	108—115	96—107	134—150	220	210	200	200	170
Oktober	87—98	81—83	81—87	88—94	98—145	108—120	53—53½	—	—	—	—	—	220	210	200	200	170
November	84—94	78—81	80—86	87—92	97—145	107—120	53—53½	—	—	—	—	—	220	210	200	200	170
Dezember	83—92	79—81	78—83	88—92	97—145	107—120	54	118—136	110—117	104—115	92—105	125—145	220	210	200	200	170

Kaffee.

	Engrospreise in Hamburg pro 1/2 kg						Engrospreise in Holland	Engrospreise in Magdeburg pro 1/2 kg verzollt					Detailpreise in Magdeburg pro 1/2 kg verzollt, gebrannt				
	Campinas	Rio reell ord.	Domingo gut ord.	Domingo verles.	Java	Ceylon, Plantation	Java gut ord.	Java	Domingo verlesen	Campinas	Rio	Tellicherry	Java, br.	Perl	Menado	Java	Domingo
1878	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Cts.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.
Januar	81—92	76—79	78—83	86—92	97—145	107—120	52	118—136	110—117	104—115	92—105	125—145	220	210	200	200	170
Februar	77—88	72—75	73—79	78—82	95—145	103—125	51 1/2	—	—	—	—	—	220	210	200	200	170
März	73—86	68—71	71—79	77—82	95—145	103—125	47 1/2—48	110—130	98—103	90—108	80—95	125—145	220	210	200	200	170
April	69—85	65—69	63—74	74—79	93—150	100—125	49	—	—	—	—	—	220	210	200	200	160
Mai	73—86	69—72	63—74	75—81	93—150	100—125	49—50	—	—	—	—	—	220	210	200	200	160
Juni	73—88	68—72	63—76	76—82	93—150	100—125	47 1/2—49	118—133	100—104	88—108	80—95	125—145	220	210	200	200	160
Juli	67—84	62—66	59—70	72—80	90—155	98—120	44—44 1/2	—	—	—	—	—	220	210	200	200	160
August	68—88	62—66	60—72	74—82	90—155	98—120	49—50 1/2	—	—	—	—	—	220	210	200	200	160
September	69—90	63—67	63—76	76—84	90—155	100—124	47—47 1/2	107—133	99—105	85—100	80—95	125—150	220	210	200	200	160
Oktober	67—88	61—64	63—76	75—84	90—160	100—124	46 1/2	—	—	—	—	—	220	210	200	200	160
November	65—88	57—62	58—72	73—82	90—160	100—124	43—43 1/2	—	—	—	—	—	220	210	200	200	160
Dezember	63—82	56—60	62—72	70—80	90—160	100—124	40 1/2	100—132	88—98	80—96	72—85	125—135	220	210	200	200	160
1879																	
Januar	66—80	57—61	62—72	67—78	90—160	98—120	43	100—132	88—98	80—96	72—85	125—135	220	210	200	200	160
Februar	66—80	57—61	62—72	67—76	90—160	98—120	42	—	—	—	—	—	220	210	200	200	160
März	65—78	55—60	59—74	64—74	86—160	95—124	—	99—130	88—96	80—99	68—80	123—133	220	210	200	200	160
April	65—78	54—59	59—76	64—74	86—160	92—115	42 1/2	—	—	—	—	—	220	210	200	200	160
Mai	65—78	54—58	59—76	64—74	80—160	92—115	41 1/2	—	—	—	—	—	220	210	200	200	160
Juni	62—74	52—55	56—70	62—72	78—160	90—106	39 1/2	98—130	85—96	78—94	62—78	120—130	220	210	200	200	160
Juli	62—72	53—55	54—68	62—72	78—160	90—106	—	—	—	—	—	—	220	210	200	200	160
August	64—74	54—58	57—68	62—72	80—160	91—106	41	—	—	—	—	—	220	210	200	200	160
September	63—74	56—59	57—68	62—72	80—160	91—106	42	100—132	88—97	82—96	70—80	120—135	220	210	200	200	160
Oktober	67—76	60—65	58—70	64—72	80—160	92—110	47	—	—	—	—	—	220	210	200	200	160
November	73—82	66—70	63—74	69—76	85—160	94—115	50 1/4	—	—	—	—	—	220	210	200	200	160
Dezember	73—85	67—70	71—78	72—80	85—160	90—115	—	109—132	100—104	92—102	80—95	127—138	220	210	200	200	160

Kaffee.

	Engrospreise in Hamburg pro ½ kg						Engrospreise in Holland	Engrospreise in Magdeburg pro ½ kg verzollt					Detailpreise in Magdeburg pro ½ kg verzollt, gebrannt				
	Campinas	Rio reell ord.	Domingo gut ord.	Domingo verles.	Java	Ceylon Plantation	Java gut ord.	Java	Domingo verlesen	Campinas	Rio	Tellichery	Java, br.	Perl	Menado	Domingo	Campinas
1880	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Cts.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.
Januar	73—83	66—70	71—80	74—80	85—160	90—115	48	106—135	96—102	92—102	81—89	120—135	220	200	200	160	—
Februar	72—80	67—69	68—74	71—80	88—160	92—115	—	—	—	—	—	—	220	200	200	160	—
März	73—80	68—70	68—74	71—80	88—160	92—115	44½	103—133	94—100	88—99	78—92	120—135	220	200	200	160	—
April	68—75	62—66	63—70	65—76	84—160	90—110	40½	—	—	—	—	—	220	200	200	160	—
Mai	68—75	62—66	63—70	65—74	84—160	90—110	40	—	—	—	—	—	220	200	200	160	—
Juni	64—73	58—62	62—68	64—72	84—160	90—110	41½	98—132	92—100	88—97	76—90	116—135	220	200	200	160	—
Juli	66—76	60—64	62—70	64—74	84—160	90—110	—	—	—	—	—	—	220	200	200	160	—
August	66—76	60—64	62—70	64—74	84—160	90—110	40½	—	—	—	—	—	220	200	200	160	—
September	66—76	61—64	62—70	66—74	84—160	90—110	39	97—130	94—98	89—95	79—86	110—130	220	200	200	160	—
Oktober	62—70	58—61	61—68	65—70	75—160	82—105	38	—	—	—	—	—	220	200	200	160	—
November	64—72	60—63	62—68	66—70	75—160	82—105	39½	—	—	—	—	—	220	200	200	160	—
Dezember	63—70	57—60	60—66	62—68	73—160	82—105	—	98—125	89—93	86—92	74—84	106—125	220	200	200	160	—
1881																	
Januar	—	—	—	—	—	—	37¾	98—125	89—93	86—92	75—84	106—125	220	200	200	160	—
Februar	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	220	200	200	160	—
März	—	—	—	—	—	—	36½	90—131	80—90	79—87	73—80	104—125	220	200	200	140	120
April	56—64	53—56	56—62	55—66	73—160	82—105	37	—	—	—	—	—	220	200	200	140	120
Mai	52—60	47—51	49—58	52—62	70—155	76—103	34	—	—	—	—	—	220	200	200	140	120
Juni	54—61	47—50	47—54	51—60	70—155	76—103	38	89—128	79—85	77—86	68—78	106—130	220	200	200	140	120
Juli	55—62	47—51	47—54	51—60	70—155	76—103	—	—	—	—	—	—	220	200	200	140	120
August	57—65	48—51	42—56	51—60	70—155	80—110	37	—	—	—	—	—	220	200	200	140	120
September	57—65	49—52	42—56	51—62	70—155	80—110	36	91—128	77—86	78—86	66—74	106—124	220	200	200	140	120
Oktober	56—65	45—49	42—56	51—62	70—155	80—110	34½	—	—	—	—	—	220	200	200	140	120
November	54—64	46—49	45—54	50—62	70—155	80—110	35½	—	—	—	—	—	220	200	200	140	120
Dezember	50—64	43—47	45—54	49—62	70—155	80—110	—	88—130	77—86	73—84	64—70	106—125	220	200	200	140	120

Kaffee.

	Engrospreise in Hamburg pro 1/2 kg						Engrospreise in Holland	Engrospreise in Magdeburg pro 1/2 kg					Detailpreise in Magdeburg pro 1/2 kg verzollt, gebrannt				
	Campinas	Rio reell ord.	Domingo gut ord.	Domingo verles.	Java	Ceylon, Plantation	Java gut ord.	Java	Domingo	Campinas	Rio	Tellicherry	Java br.	Perl	Menado	Domingo	Campinas
1882	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Cts.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.
Januar	50—64	41—45	45—54	48—58	70—155	80—110	—	88—130	77—86	73—84	64—70	106—124	220	200	200	140	120
Februar	45—62	41—44	44—52	44—58	68—155	80—110	29	—	—	—	—	—	220	200	200	140	120
März	45—62	42—45	46—52	44—58	68—155	80—110	30½	80—128	74—82	67—84	60—64	104—124	220	200	200	140	120
April	44—58	40—42	46—52	44—58	68—155	80—110	28¾	—	—	—	—	—	220	200	200	140	120
Mai	44—58	39—42	46—52	44—58	68—155	72—105	27½	—	—	—	—	—	220	200	200	140	120
Juni	45—58	40—42	46—52	44—58	68—155	72—105	27½	79—125	74—80	65—79	58—62	98—124	220	200	200	140	120
Juli	43—58	38—41	44—50	42—58	60—150	70—105	—	—	—	—	—	—	220	200	200	140	120
August	44—58	39—42	44—50	42—58	60—150	70—105	28¾	—	—	—	—	—	220	200	200	140	120
September	43—56	38—42	43—48	42—58	60—150	68—105	26¾	77—125	72—77	62—77	54—60	93—124	220	200	200	140	120
Oktober	43—56	38—42	43—48	42—58	60—150	68—105	28	—	—	—	—	—	220	200	200	140	120
November	41—54	36—40	41—48	42—58	60—150	68—105	25½	—	—	—	—	—	220	200	200	140	120
Dezember	40—54	36—40	41—48	42—58	60—150	68—105	—	75—125	66—75	61—75	52—60	91—124	220	200	200	140	120
1883																	
Januar	40—52	35—38	39—46	38—50	60—150	68—105	28	76—125	66—75	62—75	54—60	91—124	220	200	200	140	120
Februar	43—52	39—42	42—50	40—54	64—150	70—105	—	—	—	—	—	—	220	200	200	140	120
März	47—54	42—44	41—52	46—56	68—150	75—105	33½	83—132	75—85	70—82	63—70	100—125	220	200	200	140	120
April	47—54	42—44	41—52	46—60	68—150	75—105	34	—	—	—	—	—	220	200	200	140	120
Mai	46—56	42—44	42—50	44—58	68—150	75—105	30¾	—	—	—	—	—	220	200	200	140	120
Juni	43—54	39—41	38—48	40—55	64—150	73—105	29¼	78—125	70—80	67—78	58—66	90—125	220	200	200	140	120
Juli	44—54	39—41	38—48	43—55	61—150	73—105	—	—	—	—	—	—	220	200	200	140	120
August	45—54	41—43	40—48	45—55	64—150	73—105	29½	—	—	—	—	—	220	200	200	140	120
September	46—55	42—44	42—48	45—55	64—150	73—105	29¾	84—130	75—85	68—78	65—72	94—128	220	200	200	140	120
Oktober	51—57	46—48	45—50	48—56	64—150	73—105	32¼	—	—	—	—	—	220	200	200	140	120
November	52—58	49—53	48—52	51—62	64—150	73—105	35	—	—	—	—	—	220	200	200	140	120
Dezember	54—61	53—55	54—58	51—62	64—150	73—105	—	86—130	78—85	75—83	70—77	94—128	220	200	200	140	120

Kaffee.

	Engrospreise in Hamburg pro 1/2 kg						Engrospreise in Holland	Engrospreise in Magdeburg pro 1/2 kg verzollt					Detailpreise in Magdeburg pro 1/2 kg verzollt, gebrannt					
	Compinas	Rio reell ord.	Domingo gut ord.	Domingo verlesj.	Java	Ceylon Plantation	Java gut ord.	Java	Domingo	Campinas	Rio	Tellichery	Java br.	Perl	Menado I	Domingo	Camp. I	Camp. II
1884	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Cts.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.
Januar	56—60	53—55	54—58	51—62	64—150	73—105	34 3/4	86—130	76—85	75—83	70—77	90—120	220	200	200	140	120	—
Februar	56—60	52—56	53—60	53—62	68—150	73—105	32 1/4	—	—	—	—	—	220	200	200	140	120	—
März	53—58	51—53	51—58	51—62	68—150	73—105	—	80—130	73—81	71—80	68—72	85—110	220	200	200	140	120	—
April	49—55	46—49	47—50	47—54	60—150	65—100	28 1/2	—	—	—	—	—	220	200	200	140	120	—
Mai	48—55	46—48	46—50	47—54	60—150	65—100	29 1/2	—	—	—	—	—	220	200	180	140	120	100
Juni	48—55	45—47	46—50	47—54	60—150	65—100	30	79—126	68—79	68—75	66—70	85—110	220	200	180	140	120	100
Juli	48—55	44—46	46—50	47—54	60—150	65—100	—	—	—	—	—	—	220	200	180	140	120	100
August	45—53	42—45	44—48	46—52	60—150	65—110	27	—	—	—	—	—	220	200	180	140	120	100
September	44—53	42—44	44—48	46—52	60—150	65—110	27 1/2	76—124	67—73	64—70	62—66	85—102	220	200	180	140	120	100
Oktober	41—53	42—44	44—48	43—52	60—150	65—110	26 1/4	—	—	—	—	—	220	200	180	140	120	100
November	44—53	41—43	40—48	43—52	60—150	65—110	28 1/2	—	—	—	—	—	220	200	180	140	120	100
Dezember	45—54	43—45	43—48	43—52	60—150	65—110	—	76—120	67—73	64—70	58—64	85—98	220	200	180	140	120	100
1885																		
Januar	45—54	42—45	43—48	43—52	60—150	65—110	—	76—120	67—73	64—70	—	85—98	200	200	180	140	Java	100
Februar	44—54	42—45	43—48	42—52	60—150	65—110	26 3/4	—	—	—	—	—	200	200	180	140	120	100
März	43—54	39—41	42—48	42—52	60—150	65—110	25 3/4	70—120	67—73	63—70	—	82—95	200	200	180	140	120	100
April	42—54	39—41	42—48	38—52	60—150	65—110	25 1/2	—	—	—	—	—	200	200	180	140	120	100
Mai	42—52	39—40	40—48	38—52	60—150	65—110	25 1/4	—	—	—	—	—	200	200	180	140	120	100
Juni	43—52	40—43	41—48	38—52	60—150	65—110	26 1/4	72—120	67—73	63—70	—	84—98	200	200	180	140	120	100
Juli	43—52	39—41	41—48	38—52	60—150	65—110	—	—	—	—	—	—	200	200	180	140	120	100
August	40—52	37—40	39—48	38—52	55—150	65—110	25 1/4	—	—	—	—	—	200	200	180	140	120	100
September	39—52	36—39	38—44	36—52	55—150	65—110	24 1/2	69—120	68—73	61—68	—	84—98	200	200	180	140	120	100
Oktober	43—52	38—40	38—44	36—52	55—150	65—110	27	—	—	—	—	—	200	200	180	140	120	100
November	44—54	39—43	38—46	38—52	55—150	65—110	25 1/4	—	—	—	—	—	200	200	180	140	120	100
Dezember	40—48	36—38	36—44	36—52	55—150	65—110	—	70—120	67—73	61—68	—	81—98	200	200	180	140	120	100

Kaffee.

	Engrospreise in Hamburg pro 1/2 kg						Engrospreise in Holland	Engrospreise in Magdeburg pro 1/2 kg verzollt					Detailpreise in Magdeburg pro 1/2 kg verzollt, gebrannt				
	Campinas	Rio reell ord.	Domingo gut ord.	Domingo verlesen	Java	Ceylon Plantation	Java gut ord.	Java	Domingo verlesen	Campinas	Rio	Tellichery	Java br.	Perl	Menado I.	Java	Camp. II.
1886	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Cts.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.
Januar	40—48	36—38	35—44	36—52	55—150	65—110	25¾	70—120	67—73	62—68	—	81—98	200	200	180	120	100
Februar	40—48	36—38	35—44	36—52	55—150	65—110	—	—	—	—	—	—	200	200	180	120	100
März	41—50	36—40	37—48	37—52	55—150	65—110	26½	69—120	60—72	60—67	—	81—98	200	200	180	120	100
April	41—50	38—41	37—48	37—52	55—150	65—110	25½	—	—	—	—	—	200	200	180	120	100
Mai	41—50	38—41	37—48	37—52	55—150	65—110	26¼	—	—	—	—	—	200	200	180	120	100
Juni	42—50	39—42	37—48	37—52	55—150	65—110	27¼	70—120	60—72	61—69	—	86—98	200	200	180	120	100
Juli	44—50	41—44	40—48	37—52	55—150	65—110	—	—	—	—	—	—	200	200	180	120	100
August	46—54	44—46	42—48	40—52	55—150	65—110	30	—	—	—	—	—	200	200	180	120	100
September	52—57	48—50	46—52	48—56	55—150	65—110	34¾	80—125	73—78	72—78	—	86—100	200	200	180	120	100
Oktober	54—57	48—50	47—52	50—56	55—150	65—110	34	—	—	—	—	—	200	200	180	120	100
November	54—58	52—54	52—58	54—60	55—150	65—110	39	—	—	—	—	—	200	200	180	120	100
Dezember	64—70	61—63	64—68	62—70	70—150	85—110	—	95—130	96—100	86—90	—	96—110	200	200	180	120	100
1887																Camp. I	
Januar	66—72	62—65	65—70	68—76	70—150	85—110	—	95—130	96—100	—	—	96—110	200	200	180		100
Februar	66—72	62—65	65—70	68—76	70—150	85—110	41¼	—	—	—	—	—	200	200	180		120
März	64—72	63—65	66—70	69—76	72—150	85—110	42¼	100—130	95—97	—	—	117—120	200	200	180		120
April	71—79	70—73	71—75	72—80	82—150	95—105	47½	—	—	—	—	—	200	200	180	—	120
Mai	80—86	77—91	79—83	82—88	88—150	100—112	57	—	—	—	—	—	200	200	180	—	120
Juni	94—102	90—96	95—98	96—105	105—150	112—120	53	124—137	120—125	—	—	132—136	200	200	180	140	130
Juli	82—95	76—82	84—88	90—100	103—150	110—120	—	—	—	—	—	—	200	200	180	140	130
August	87—95	83—87	89—95	92—98	103—150	110—120	51½	—	—	—	—		200	200	180	140	130
September	92—97	86—89	92—98	95—102	105—150	112—122	53	116—131	117—118	—	—	126—132	200	200	180	140	130
Oktober	90—94	88—90	92—98	95—102	105—150	112—122	52¼					—	200	200	180	150	140
November	84—90	81—84	87—92	90—98	98—150	112—122	46½				—		200	200	180	150	140
Dezember	77—84	75—80	88—89	87—95	94—150	110—120		115—128	116			121—127	200	200	180	150	140

Veranlassung, seinen Preis sogleich ebenfalls um 1 Pf. zu erhöhen, denn er besitzt gewöhnlich Vorrath, welchen er zu den bisher festgehaltenen Preisen abgeben kann, ohne Schaden zu erleiden. Sinkt der Engrospreis aber, so zwingt nach unseren früheren Darlegungen nichts den Händler, seinen Preis um 1 Pf. zu ermäßigen. Außerdem würde ein fortwährender Wechsel der Preise um so kleine Beträge für den Verkäufer wie für den Käufer mancherlei Unbequemlichkeiten im Gefolge haben, welche mit dem Gewinn auf der einen oder anderen Seite in keinem Verhältniß ständen, ganz abgesehen davon, daß Veränderungen um 1 Pf. pro Pfund bei den Bruchtheilen eines Pfundes gar nicht zum Ausdruck gelangen könnten. Endlich kommt dazu, daß die Detailpreise — wenigstens hier in Magdeburg — fast ausnahmslos auf runde, durch 10 theilbare Beträge festgesetzt werden; die Folge ist, daß beim Engrospreise erst ein namhaftes Steigen oder Fallen eingetreten sein muß, bevor der Detailpreis z. B. von 150 auf 160 Pf. hinauf- oder auf 140 Pf. herabgesetzt werden kann.

Zu Anfang des Jahres 1874 hatte das Steigen der Kaffeepreise seinen Höhepunkt erreicht; dieselben waren schließlich durch wilde Spekulation auf einen Stand getrieben, welchen sie seit 50 Jahren nicht eingenommen hatten, und ein Rückschlag war um so mehr unausbleiblich, als die Detailisten nur das Nöthigste kauften und der Konsum bei so außerordentlich hohen Preisen abzunehmen pflegt. Die Krisis trat im Februar ein, und es erfolgte nun ein rapider Rückgang bis Ende des Jahres. — Die erste Hälfte von 1875 zeigt auf diesem Niveau nur unbedeutende Schwankungen; erst vom Juli ab ziehen die Preise etwas an; jedoch sehen wir in den letzten Monaten schon wieder eine kleine Abschwächung. — Das Resultat dieser Periode ist, wenn wir die Preise vom Januar 1874 = 100 annehmen, ein Sinken bis Ende 1874 bei

	Rio in Hamburg	Java in Holland	Java in Magdeburg	Domingo in Magdeburg
auf	69	76	90—92	82—86,
dann ein Steigen				
i. J. 1875 auf	74	80.		

Ein eigenthümliches Bild zeigen neben diesen Veränderungen die Detailpreise. Eine Erhöhung war erst im Dezember 1873 eingetreten; das weitere Steigen der Engrospreise im Januar 1874 scheint aber Veranlassung gegeben zu haben, daß einige Preise im Februar abermals hinaufgesetzt wurden. In demselben Monat trat nun der Rückschlag auf den Märkten ein, und so wurde die letzte Erhöhung, nachdem auch der März noch ein bedeutendes Sinken der Kaffeepreise gebracht hatte, im April wieder rückgängig gemacht. Trotzdem waren auch dann die Detailpreise im Verhältniß zu den Engrospreisen noch ziemlich hoch; denn letztere hatten jetzt ungefähr denselben Stand wie ein Jahr früher — im April 1873 —, erstere aber waren 20 bezw. 10 Pf. höher als damals. Um so unerklärlicher ist nun das weitere Steigen der Detailpreise im

August, September und Oktober 1874; die Preise in Holland waren allerdings vom niedrigsten Punkte im März — 52 Cts. — wieder auf ca. 56 Cts. gestiegen, und die magdeburger Engrospreise zeigen ebenfalls eine kleine Erhöhung gegen die Märzpreise; aber der Stand der Detailpreise im Juli 1874 machte eine weitere Erhöhung als Folge jener kleinen Steigerungen nicht nöthig; eine Veränderung trat auch während des ganzen Jahres 1875 nicht ein, obwohl die Marktpreise bis März zurückgingen, und vom April ab bis September nicht unwesentlich stiegen. — Nehmen wir auch hier die Detailpreise vom Januar 1874 = 100 an, so ergeben sich folgende Veränderungen:

	br. Java	Perl	Menado	Domingo
bis Ende 1874	104,8	104,8	105	94,7
„ „ 1875	104,8	104,8	105	94,7.

Im Jahre 1876 waren die Engrospreise fast überall mit wenigen Unterbrechungen im Rückgange; namentlich wurden davon die geringeren Sorten betroffen; erst gegen Ende des Jahres, im November bis Dezember, trat infolge reger Kauflust wieder ein Steigen ein, welches aber schon im Januar 1877 sein Ende erreicht hatte. Von da ab bis zum Schlusse des Jahres 1877 fanden im ganzen keine großen Schwankungen statt, und die Stimmung gestaltete sich nach und nach recht trostlos.

Mehr dieser Stimmung, als dem verhältnißmäßig nicht bedeutenden Rückgange der Engrospreise ist es wohl zuzuschreiben, daß der Detailpreis für Domingo im Juni 1876 um 10 und dann im September abermals um 10 Pf. herabgesetzt wurde, d. h. also ca. 13 Prozent. Die letzte Ermäßigung ging schon im Januar 1877 infolge des Anziehens der Engrospreise wieder verloren; aber obschon diese Festigkeit der Märkte nur vorübergehend war, blieb nun der Detailpreis während des ganzen Jahres unverändert auf dem Stand vom Januar. Bei Perl und Menado tritt die Herabsetzung erst im November 1876 ein, und da gerade damals eine kurze Periode des Steigens auf den Märkten begann, so wurde der Preis für Perl schon im nächsten Monate — Dezember — wieder auf den früheren Stand erhoben und blieb auch während des ganzen nächsten Jahres da. Javakaffee erfuhr weder 1876 noch 1877 eine Veränderung.

Das Jahr 1878 brachte wieder einen fast ununterbrochenen Rückgang der Preise auf den Märkten; nur im April und August fanden kleine Erhöhungen statt; im ganzen stehen die Preise zu Ende des Jahres etwa 25 Prozent niedriger als im Januar. Zu Anfang des Jahres 1879 belebte sich das Geschäft etwas, weil die Händler ihren reduzirten Vorrath bei den niedrigen Preisen vervollständigen wollten. Die hierdurch hervorgerufene kleine Erhöhung der Preise ging jedoch bald wieder verloren, und nicht einmal die im Mai durch die projektirte Zollerhöhung veranlaßten größeren Käufe seitens des Zollvereins vermochten ein Steigen hervorzubringen, vielmehr erreichten die Preise im Juni den niedrigsten Stand des Jahres und waren auch seit 1872 nicht so tief gewesen. Vom Juli ab entwickelte sich dann, meistens infolge bedeutender Ankäufe der Vereinigten Staaten von Amerika, eine beträchtliche Hausse bis Ende des

Jahres. — Die Engrospreise in Magdeburg folgten 1878 im Allgemeinen den hamburger und den holländischen Notirungen; im Jahre 1879 müßten wir eine Einwirkung des Zolles auf die magdeburger Engrospreise erwarten, denn dieser war Anfang Juli von 35 auf 40 Mk. pro 100 kg, also um $2^1/_2$ Pf. pro Pfd. erhöht worden. Es kostete:

		in Hamburg	in Magdeburg	Differenz
Rio	Anfang Januar 1879	57—61	72— 85	15—24
	ult. März 1879	55—60	68— 80	13—20
	„ Juni 1879	52—55	62— 78	20—23
	„ September 1879	56—59	70— 80	14—21
	„ Dezember 1879	67—70	80— 95	13—25
Campinas	Anfang Januar 1879	66—80	80— 96	14—16
	ult. März 1879	65—78	80— 99	15—21
	„ Juni 1879	62—74	78— 94	16—20
	„ September 1879	63—74	82— 96	19—22
	„ Dezember 1879	73—85	92—102	19—17
Domingo	Anfang Januar 1879	67—78	88— 98	21—20
	ult. März 1879	64—74	88— 96	24—22
	„ Juni 1879	62—72	85— 96	23—24
	„ September 1879	62—72	88— 97	26—25
	„ Dezember 1879	72—80	100—104	28—24

Hiernach nimmt die Differenz nach dem Juni nur bei den geringen Campinas und Domingo zu, bei Rio fällt sie beträchtlich, bei den besseren Qualitäten Campinas hebt sie sich im September, fällt aber im Dezember wieder stark, und bei den theuren Domingos ist keine erhebliche Veränderung. Wir können also eine deutlich ausgeprägte Wirkung des Zollzuschlages schon bei den magdeburger Engrospreisen nicht konstatiren; und das erklärt sich dadurch, daß, bevor der Zoll in Kraft tritt, gewöhnlich noch größere Quantitäten importirt und dann unter dem Drucke der Konkurrenz mit dem alten Zollsatze, oder doch wenig höher, verkauft werden. Tritt dann bei neuen Einkäufen der höhere Zollsatz in Wirksamkeit, so verschwindet der Einfluß desselben unter der Einwirkung anderer Faktoren auf den Preis, zumal da die magdeburger Grossisten diese neuen Einkäufe nicht gleichzeitig, sondern der eine früher, der andere später machen, je nachdem ihr alter Vorrath geräumt ist.

Die Detailpreise zeigen auch in diesen zwei Jahren ein Beharren, wie wir es kaum erwartet hätten. Der bedeutende Rückgang von 1878, welcher bei manchen Sorten 10—20 Pf. betrug, hat nur die Wirkung, daß Domingo im April um 10 Pf. herabgesetzt wird; die anderen Sorten bleiben unverändert. Allerdings ist zu berücksichtigen, daß br. Java, Perl, Menado zu den besseren Kaffees gehören, und diese, z. B. Java und Ceylon in Hamburg, Java und Tellichery in Magdeburg, weisen auch in den Engrospreisen nur kleine Veränderungen, zum Theil sogar Erhöhungen

auf. — Anderseits berührt aber auch die entgegengesetzte Bewegung der Einkaufspreise im Jahre 1879 den Detailverkehr nicht, und trotz der Erhöhung z. B. von Domingo in Hamburg vom Juli bis Dezember um 8 bis 10 Pf. und des Hinzutretens von 2½ Pf. Zoll im Juli kauften die Konsumenten den Kaffee im ganzen Jahre zu gleichen Preisen.

Im Jahre 1880 konnten die Preise ihren guten Stand bis zum März behaupten; im April traten aber bedeutende Ermäßigungen ein, denen weitere Rückgänge bis Ende des Jahres folgten und diese Richtung behielten die Preise im ganzen auch während des nächsten Jahres 1881 bei. Campinas sank in dieser zweijährigen Periode nach der hamburger Preisliste von 73—83 auf 50—64 = 27 Prozent, Domingo von 74—80 auf 49—62 = 28 Prozent, Java in Holland von 48 auf 35½ = 26 Prozent, Java in Magdeburg vom 106—135 auf 88—130 = 17—4 Prozent, Domingo in Magdeburg von 96—102 auf 77—86 = 20—16 Prozent. Bei den Detailpreisen blieben die besseren Sorten wieder unverändert, und nur auf Domingo übte das Sinken der Engrospreise seinen Einfluß dahin aus, daß der Preis um 20 Pf. gedrückt wurde.

In den nächsten Jahren setzen die Kaffeepreise ihr Schwanken auf und ab fort. 1882 ging der Preis fast ausnahmslos zurück, so daß hamburger billige Sorten ca. 30 Prozent, holländische mittlere Qualitäten ca. 20 Prozent verloren. Wie meistens, wenn die Preise auf einem sehr tiefen Stand angekommen sind, erfolgte auch jetzt im Jahre 1883 dadurch, daß die Händler ihre Vorräthe zu den billigen Preisen ergänzen wollten, und durch einige andere Umstände unterstützt, eine Reaktion und ein Steigen der Preise, welches die letzte Hausse von 1879 noch übertraf. Aber schon das nächste Jahr 1884 zeigt uns die Preise wieder in vollem Rückgange, und dieser setzte sich, wenn auch in geringerem Maße, noch 1885 fort. Die letzten beiden Jahre 1886 und 1887 brachten wieder ein Steigen, wie es seit 1873 nicht dagewesen war; dieses ging besonders im zweiten Semester 1886 von ungünstigen Ernteberichten aus, bald bemächtigte sich die Spekulation der Bewegung, und ein Blick auf unsere Tabelle zeigt uns nun, welche Resultate dadurch hervorgebracht wurden; Domingo stieg von 36—52 im Januar 1886 auf 96—105 im Juli 1887, Java von 55—150 auf 105—150 und die anderen Sorten in ähnlichen Verhältnissen.

Die Detailpreise sind von der großen rückgängigen Bewegung des Jahres 1882 nicht berührt worden, ebenso wenig aber auch durch das darauf folgende Steigen im Jahre 1883; das 1884—1885 wieder eintretende Sinken hat dagegen die Wirkung, daß nun auch die besseren Sorten unter dem Drucke der im ganzen auf ein immer niedrigeres Niveau herabgleitenden Engrospreise nachgeben müssen; br. Java und Menado werden um je 20 Pf. ermäßigt, die anderen Preise bleiben unverändert. Die letzte Steigerung von 1886—1887 beginnt in der Hauptsache erst im zweiten Halbjahr 1886 und ist im Anfang auch nicht bedeutend; erst als in den letzten Monaten des Jahres 1886 die Spekulation eingriff und die Preisbewegung in schnelleren Gang setzte, mag auch im Detailverkehre

die Nothwendigkeit einer Erhöhung nahe gelegt worden sein; trotzdem ging das Jahr 1886 noch ohne Preisaufschlag vorüber; erst Anfang Februar trat die Veränderung ein und zwar zunächst bei der billigsten Sorte Campinas; der Preis wurde hier sogleich um 20 Pf. in die Höhe gesetzt, dann im Juni abermals um 10 Pf. und im Oktober um denselben Betrag, so daß innerhalb dieses Jahres ein Steigen von 100 auf 140 Pf. stattfand. Auch die anderen billigen Sorten folgten dieser Bewegung, während die besseren wieder unverändert blieben.

Fragen wir jetzt nach den Resultaten, welche aus diesen bedeutenden Schwankungen für die Konsumenten in Magdeburg hervorgegangen sind, so müssen wir sagen, daß uns dieselben, so weit unser Material die Verhältnisse beurtheilen läßt, nicht ganz befriedigen. Im Jahre 1872 kaufte der bemitteltere Stand seinen br. Javakaffee zu 180 Pf., während der Engrospreis in Magdeburg für Java 100—118 war. Das starke Steigen von 1873 brachte den Detailpreis allmählich auf 220 Pf., und das war gerechtfertigt, da auch der magdeburger Engrospreis auf 138—153 stieg; aber der Detailpreis beharrte nun Jahre lang fest auf diesem hohen Stande trotz des bedeutenden Sinkens der meisten Engrospreise, und er war immer noch unverändert, als der magdeburger Engrospreis für Java schon den Stand von 76—120 erreicht hatte. Freilich kann man einwenden, daß die besten Sorten Java auch in Hamburg die großen Schwankungen der Kaffeepreise nicht mitmachen, ja zum Theil sogar die entgegengesetzten Richtungen einschlagen; aber die Thatsache bleibt immer bestehen, daß der Detailpreis für br. Java bei dem starken Steigen auf den Märkten sich sofort der Bewegung anschloß, bei dem darauf folgenden Rückgange jedoch zunächst noch lange Zeit auf dem hohen Stande stehen blieb und dann nur um 20 Pf. herabgesetzt wurde, so daß br. Java heute noch 20 Pf. theurer ist als im Jahre 1872. — Aehnlich ist es bei Perl und Menado I. — Bei Domingo macht sich der Einfluß der Engrospreisschwankungen mehr geltend; auch der Preis dieser Sorte stieg im Kleinverkehr während der Hausseperiode von 1873 von 150 auf 190 Pf.; die darauf folgenden Abschwächungen auf den Märkten drückten den Detailpreis aber bis Ende 1876 wieder auf 160 und hier blieb er mit einer Unterbrechung vom Januar 1877 bis März 1878, wo er auf 170 stieg, bis zum Jahre 1881. Damals wurde er auf 140 Pf. ermäßigt, und der Konsument erhielt mithin von da ab seinen Kaffee 10 Pf. billiger als im Jahre 1872; und das entspricht auch den magdeburger Engrospreisen, welche 1872 92—98, 1881 aber 80—90 Pf. betrugen. Der Detailpreis von Domingo folgt hiernach zwar den Engrospreisen nicht bis zu den kleinen Schwankungen, aber im ganzen ist doch das Sinken der Kaffeepreise den Konsumenten zu Gute gekommen, und es ist wichtig, das wenigstens bei den geringeren Kaffeesorten konstatiren zu können, weil die Konsumenten dieser Sorten in der Hauptsache der weniger bemittelten Klasse angehören. Mehr aber, als daß die Detailpreise in großem Bogen den auf- und absteigenden Wellenbewegungen der Engrospreise folgen, dürfen wir nicht erwarten, denn dem Parallelgehen beider Preise stehen mehrfache Schwierigkeiten entgegen, welche im Laufe unserer Untersuchung schon erwähnt sind, vor allem der

Umstand, daß die Detailisten beim Eintritt einer Aenderung in der Regel noch Vorrath haben, welcher zu einem bestimmten Preise eingekauft ist, daß ferner der Detailist bestrebt ist, an seiner Waare möglichst viel zu verdienen, und daß er darin durch die Konkurrenz nur in beschränktem Maße gehemmt wird, und endlich, daß mäßige Schwankungen der Engrospreise sich bei kleinen Quantitäten in den Detailpreisen oft nicht oder nur schwer ausdrücken lassen. Dann tritt noch der Umstand hinzu, daß bei den vielen kleinen Geschäften an jedem Tage mit Käufern, welche dem Handel fern stehen, auf eine gewisse Bequemlichkeit in der Abwickelung gesehen werden muß, und daraus geht die Tendenz im Detailverkehre hervor, die Preise so lange als irgend möglich unverändert zu lassen. Wir werden dieser Tendenz auch bei anderen Waaren noch begegnen.

Nun ist freilich nicht anzunehmen, daß jeder Konsument während der großen Preisveränderungen bei einer Sorte Kaffee stehen geblieben ist. Die Käufer der geringsten Sorten werden bei einem Steigen am meisten dadurch getroffen, daß sie sich nicht einer billigeren zuwenden können; in vielen Fällen muß daher eine Einschränkung des Kaffeeverbrauchs und eine Zunahme in der Verwendung von Surrogaten eintreten, und darin liegt dann oft schon der erste Grund für eine Wendung in der Aufwärtsbewegung der Preise. In der von uns besprochenen Periode wurde die Grenze, welche jene Konsumenten nicht überschreiten konnten, dadurch herabgedrückt, daß die Erwerbsverhältnisse großer Volksklassen sehr mißliche waren; andererseits suchte man neue, billigere Kaffeesorten einzuführen, um so jenen Klassen die Möglichkeit eines größeren Verbrauches zu schaffen, und wir sehen daher auch in unserer Tabelle während der letzten Jahre mehrere billige Sorten auftreten. Es liegt hier also im Interesse des Detailisten, den Preis so niedrig als möglich zu stellen, weil er dann den größten Umsatz erzielt; freilich muß er beim Steigen des Engrospreises auch früher als bei den theuren Sorten eine Erhöhung eintreten lassen, wenn er keinen Schaden leiden will. — Bei dem besseren Kaffee liegen die Verhältnisse etwas anders. Ein Theil der Konsumenten geht von einer bestimmten Sorte nicht ab, auch wenn sie etwas theuer wird; andere, welche nicht mehr für Kaffee ausgeben wollen als bisher, wenden sich beim Steigen einer billigeren Sorte zu; das letztere wird hier in Magdeburg wohl häufig vorkommen und zwar ohne daß die Käufer es wissen. Wir haben schon gesagt, daß Kaffee hier sehr oft nach dem Preise ohne Angabe der Sorte verlangt wird; hat jemand nun seither Kaffee zu 160 Pf. gekauft, so wird er im Detailgeschäfte solchen auch weiter zu 160 fordern und, wenn Kaffee theurer geworden ist, nun die Sorte erhalten, welche in den Preis von 160 eingerückt ist, also eine geringere als bisher. Manche werden sich dabei beruhigen und dann von der Preiserhöhung keinen Nachtheil haben; anderen wird die geringere Sorte nicht behagen und man muß dann den höheren Preis bezahlen.

Wir fügen noch eine graphische Darstellung der Bewegungen der Kaffeepreise bei, durch welche alle Vorgänge besser veranschaulich werden.

Z u c k e r ist eine Waare, deren Qualität innerhalb der einzelnen Sorten (Raffinade, Melis 2c.) nicht sehr verschieden ist; der Konsument

	1886					1887				
Decbr.	Jan.	April	Juli	Octbr.	Decbr.	Jan.	April	Juli	Octbr.	Decbr.

235

230

225

220

215

70

65

60

55

50

45

40

35

30

25

20

Georg Brunner, Kunstanst., Nürnberg.



braucht daher, will er vortheilhaft einkaufen, diese nicht zu berücksichtigen und nur die Preise der einzelnen Händler zu vergleichen, und die Konkurrenz hat deshalb hier mehr Spielraum als bei vielen anderen Waaren. Ferner ist Magdeburg ein Centralpunkt des Zuckerengroshandels; der Konsument vermag sich daher sehr leicht täglich über die Schwankungen der Zuckerpreise zu unterrichten, und da ein großer Theil der Bevölkerung unserer Stadt direkt oder indirekt an diesem Handel betheiligt ist, so pflegt man in diesen Kreisen schon deswegen wenigstens im allgemeinen über den Stand oder Gang der Preise informirt zu sein. Wir glauben es hauptsächlich diesen beiden Punkten zuschreiben zu müssen, daß die Detailpreise des Zuckers hier in Magdeburg — soweit unser Material es beurtheilen läßt — den Engrospreisen ziemlich genau folgen, allerdings wieder nur in den größeren Bewegungen, da auch hier die Detailpreise, aus Gründen, welche wir schon bei Kaffee angeführt haben und die im Wesen des Detailhandels selbst liegen, die Tendenz bekunden, möglichst lange auf ihrem Stand zu verharren.

Wir stellen nun in der folgenden Tabelle die Preise im Groß- und Kleinhandel neben einander.

(Vergleiche Tabelle S. 62—65.)

Bei einem Engrospreise von $51^{3}/_{4}$—$52^{1}/_{2}$ Pf. pro Pfund für Raffinade im Juni 1872 haben wir einen Detailpreis von 60—63 Pf., mithin eine Differenz zwischen Beiden von $8^{1}/_{4}$—$10^{1}/_{2}$ Pf.; gemahlene Raffinade kostete damals $50^{1}/_{4}$—$51^{3}/_{4}$ bezw. 60 und 57 Pf. und die Differenz war hier $6^{3}/_{4}$—$8^{1}/_{4}$ Pf. Die Engrospreise sanken nun während der nächsten zwei Jahre nach und nach bis auf $46^{1}/_{2}$—47 und 45—$46^{1}/_{2}$; das hatte zur Folge, daß die Detailisten zunächst im Dezember 1872 die billigere gemahlene Raffinade von 57 auf 53 Pf. und im März 1873 auch andere Sorten entsprechend herabsetzten. Die Preise waren nun: Raffinade $48^{3}/_{8}$—$49^{1}/_{2}$, im Detailverkehre 57—60, Differenz also $8^{5}/_{8}$ bis $10^{1}/_{2}$ Pf.; gemahlene Raffinade $45^{1}/_{2}$—$49^{1}/_{2}$ bezw. 53—60 Pf., Differenz $7^{1}/_{2}$—$10^{1}/_{2}$ Pf. — Die Detailpreise blieben nun ziemlich unverändert, während die Engrospreise langsam weiter sanken, nur gemahlene Raffinade wurde im Kleinverkehr 1874 von 60 auf 57 ermäßigt, stieg im Januar 1875 wieder auf 60 und stand im April 1875 auf 55; im Januar 1875 sehen wir auch feine Raffinade von 57 auf 55 herabgehen; es ist aber dabei sowie hinsichtlich der Veränderung von gemahlener Raffinade zu bemerken, daß diese gleichzeitige Hinauf- und Herabsetzung zweier Sorten weniger in den Engrospreisen begründet, als auf eine andere Ursache zurückzuführen ist. Bis zum Januar 1875 wurden nämlich die Detailpreise noch in Silbergroschen und Pfennigen festgesetzt, wir haben sie für die vorhergehende Periode, um das Vergleichen zu erleichtern, zwar in Neupfennigen angegeben; sie lauten aber in Wirklichkeit im Dezember 1874: Raffinade exf. 6 Sgr., Raffinade f. 5 Sgr. 8 Pf., Raffinade in Stücken 6 Sgr., gem. Raffinade 5 Sgr. 8 Pf. und 5 Sgr.; wenn nun Raffinade f. vom 1. Januar 1875 ab 55 Pf., gem. Raffinade exf. 60 Pf. kostete, so hat man offenbar bei diesem Uebergange in das neue Münzsystem runde

	Zuckerengrospreise in Magdeburg pro 50 kg					Zuckerdetailpreise in Magdeburg pro $^1/_2$ kg					
	Brodraffinade	Melis	gemahl. Raffinade	gemahl. Melis	Würfelzucker	Raffinade extraf.	Raffinade fein	Raffinade gemahl. extraf.	Raffinade gemahl. fein	Melis gemahl.	Raffinade in Stücken
1872	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.
Januar	53—54	$50\frac{1}{2}$—$51\frac{1}{4}$	$52\frac{1}{2}$—$53\frac{5}{8}$	$46\frac{1}{2}$—$48\frac{1}{4}$	—	—	—	—	—	—	—
April	$48\frac{1}{2}$—$48\frac{1}{2}$	45—$46\frac{1}{2}$	$46\frac{1}{2}$—49	$43\frac{1}{2}$—45	—	—	—	—	—	—	—
Juni	$51\frac{3}{4}$—$52\frac{1}{2}$	$50\frac{1}{4}$—$51\frac{1}{4}$	$50\frac{1}{4}$—$51\frac{3}{4}$	$46\frac{1}{2}$—48	—	63	60	60	57	—	63
November	51—$51\frac{3}{4}$	$48\frac{1}{2}$—$50\frac{1}{4}$	$49\frac{1}{2}$—51	$44\frac{1}{4}$—45	—	63	60	60	57	—	63
Dezember	$49\frac{1}{2}$—$50\frac{1}{4}$	$47\frac{1}{2}$—$48\frac{3}{8}$	48—$50\frac{1}{4}$	$41\frac{1}{4}$—42	—	63	60	60	53	50	63
1873											
März	$48\frac{3}{8}$—$49\frac{1}{2}$	$45\frac{1}{4}$—47	45—$49\frac{1}{4}$	$39\frac{3}{4}$—42	—	60	57	60	53	50	60
August	$49\frac{1}{2}$	$46\frac{3}{4}$—48	$47\frac{1}{4}$—49	42—45	—	60	57	60	53	50	60
Dezember	48—$48\frac{3}{4}$	45—$46\frac{1}{8}$	$46\frac{1}{2}$—$48\frac{3}{4}$	38—$40\frac{1}{8}$	—	60	57	60	53	50	60
1874											
Februar	46 —$46\frac{1}{2}$	$41\frac{5}{8}$—44	$44\frac{1}{2}$—$46\frac{1}{2}$	$37\frac{1}{2}$—39	—	60	57	60	50	—	60
März	$46\frac{1}{2}$—$46\frac{7}{8}$	42—$44\frac{1}{2}$	45—$46\frac{7}{8}$	$38\frac{1}{2}$—39	—	60	57	60	50	—	60
Juli	$46\frac{1}{2}$—47	$44\frac{1}{2}$—$45\frac{1}{4}$	45—$46\frac{1}{2}$	$39\frac{3}{8}$—$40\frac{1}{2}$	—	60	57	60	50	—	60
Oktober	48—$48\frac{3}{4}$	46—$47\frac{1}{4}$	44—48	$40\frac{1}{4}$—$41\frac{3}{4}$	—	60	57	57	50	—	60
Dezember	46	42—44	42—46	$37\frac{1}{2}$—41	—	60	57	57	50	—	60
1875											
Januar	—	—	—	—	—	60	55	60	50	—	60
April	—	—	—	—	—	60	55	55	50	—	60
Juli	—	—	—	—	—	60	55	55	50	—	60
September	—	—	—	—	—	60	55	55	50	—	60
Oktober	—	—	—	—	—	60	55	55	50	—	60
Dezember	—	—	—	—	—	60	55	55	50	—	60

	Zuckerengrospreise in Magdeburg pro 50 kg					Zuckerdetailpreise in Magdeburg pro ½ kg					
	Brodraffinade	Melis	gemahl. Raffinade	gemahl. Melis	Würfelzucker	Raffinade extraf.	Raffinade fein	Raffinade gemahl. extraf.	Raffinade gemahl. fein	Melis gemahl.	Raffinade in Stücken
1876	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.
Januar	43—42½	41½—40½	40½—40	36½—35	—	60	55	55	50	45	60
April	42—41½	40—39	40—38¼	37—34	—	60	55	55	50	45	60
Mai	—	—	—	—	—	55	50	55	50	45	60
September	44½—44	42¾—42¼	40—39	38¼—37	—	55	50	55	50	45	60
Oktober	44½—44¼	42¾—42	40—38	37¼—35½	—	55	50	55	50	45	60
November	52—51½	50—47	47—46½	46—42	—	60	55	60	55	50	60
Dezember	51½—50¾	49½—48	47—46	45½—42½	—	60	55	60	55	50	55
1877											
Januar	50¾—51	49—50	46½—48	43—46	—	60	55	60	55	55	55
April	46½—47	44—45	43—43½	40½—42½	—	60	55	55	55	50	55
Mai	49½—50	46½—48	46	43½—45½	—	60	55	60	55	55	55
Juni	51—51½	49½—50	47½—48	46—47	—	60	55	60	55	55	55
September	—	45—46	43½	41½—42	—	60	55	60	55	55	55
November	41—41½	40—40½	38—39	34½—36	—	60	55	55	55	50	55
Dezember	40½—40¾	39½—39¾	37½—38	34—35½	—	60	55	55	55	50	55
1878											
Januar	40¾—40½	39¾—39½	38¼—37½	36—35¼	—	60	55	55	55	50	55
März	41¾—41½	40¾—40¼	38¾—38	37¾—35½	—	60	55	55	55	50	55
April	—	—	—	—	—	55	55	55	55	50	55
Juni	40½—40	39½—39¼	39—38	37—35½	—	55	55	55	55	50	55
September	41	40½—40¼	40—38½	38—35½	—	55	55	55	55	50	55
Oktober	—	—	—	—	—	55	55	50	—	45	55
Dezember	39	38¼—37½	36¾—36	35—34	—	55	55	50	—	45	55

	Zuckerengrospreise in Magdeburg pro 50 kg					Zuckerdetailpreise in Magdeburg pro 1/2 kg					
	Brodraffinade	Melis	gemahl. Raffinade	gemahl. Melis	Würfelzucker	Raffinade extraf.	Raffinade fein	Raffinade gemahl. extraf.	Raffinade gemahl. fein	Melis gemahl.	Raffinade in Stücken
1879	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.
Januar	38¾—38½	38—37¼	36¼—35½	35—33½	—	50	—	50	—	45	50
April	38¼—38	36¾—35¾	35¾—35	34½—33¼	—	50	—	50	—	40	50
Juli	38¾	38½—37	38½—37¼	36¾—35½	—	50	—	50	—	40	50
Oktober	39½—39¼	39—38½	37—36½	36¼—35	—	50	—	50	—	40	50
November	43	42½—42	42—41	40¼—39¼	—	60	60	55	—	50	60
Dezember	43	42½—41½	41½—40	40—38½	—	60	60	55	—	50	60
1880											
Januar	43	42½—41½	41½—40	40—38½	43—42	60	60	55	—	50	60
Februar	—	39½—39¼	39—38	37½—36½	41—40	50	—	50	—	45	50
Mai	39	38¼—37¾	37½—36½	36—35	40—39	50	—	50	—	45	50
Juni	—	39¾—39½	38¾—38¼	38—36½	40½—40	50	—	50	—	45	50
September	—	39½—39	37½—37	35½—34	40	50	—	50	—	45	50
Dezember	40	39½—39	37—36½	35½—34¼	40—39	50	—	50	—	45	50
1881											
Januar	—	40—39½	38—37	36½	40	50	—	50	—	45	50
März	—	39—38½	37¾—37	37—36¾	39½	50	—	50	—	45	50
Juni	—	43—42½	42½—42	41½—41	44	55	—	55	—	48	50
September	—	41½—41¼	39½—39¼	38¼—38	—	55	—	50	—	45	50
Dezember	—	40½—40	39¾—38½	37¾—36¼	42½	55	—	50	—	45	50
1882											
Januar	41	40½—40	39¾—38½	37¾—36¼	42	55	—	50	—	45	50
April	—	42½—41¾	42—40½	40—39	43—42½	55	—	50	—	45	50
Juni	—	40¾—40	40½—39½	39	41½	55		50	—	45	50
Oktober	—	40½—39½	39—38	37	39½	55	—	50	—	45	50
Dezember	—	38—37	37—35¼	34	38—38½	55	—	48	—	44	50

	Zuckerengrospreise in Magdeburg pro 50 kg					Zuckerdetailpreise in Magdeburg pro 1/2 kg					
	Brodraffinade	Melis	gemahl. Raffinade	gemahl. Melis	Würfelzucker	Raffinade extraf.	Raffinade fein	Raffinade gemahl. extraf.	Raffinade gemahl. fein	Melis gemahl.	Raffinade in Stücken
1883	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.
Januar	—	37½—36¾	36½—35	34	38	55	—	48	—	44	50
März	39	38—37½	37¼—36¾	36¼—35¾	39—38½	55	—	48	—	44	50
September	—	—	35½	34½	—	55	—	45	—	42	50
Oktober	36½	36—35¾	34¼—34	33¼—33	36½	55	—	45	—	40	50
Dezember	—	35¼—34¾	33½—32½	32	35¼	55	—	45	—	38	45
1884											
Januar	—	35—34½	33¼—32¼	31½	35	55	50	45	—	38	45
März	—	33—32½	31½—30¾	30	33	55	50	45	—	—	—
April	—	—	—	—	—	55	50	45	—	36	45
Mai	—	—	—	—	—	40	—	38	—	35	40
August	—	30¾—30	30½—29	27½—26½	31	40	—	38	—	35	40
Oktober	—	28½—28	27½—26¾	26¼—26	28½—28	40	—	38	—	35	40
Dezember	—	26	26½—23	22½—22¼	26½	40	—	35	—	30	40
1885											
Januar	—	25½	23½—26½	22—22¼	26	40	—	35	—	30	40
Mai	32—33	31½	31—31½	30¼—30½	32—32½	40	—	35	—	30	40
Juni	—	—	—	—	—	40	—	38	36	34	40
Oktober	30½—30¾	30¼	28¼—29½	27¼—27½	30—30½	40	—	38	36	34	40
November	—	—	—	—	—	40	—	36	34	32	40
Dezember	30—30¼	29½—29¾	28¾—30½	27¼—27½	30¼	40	—	36	32	30	40
1886											
Januar	30¼—30¾	30	29½—31	27¾—28½	30½—31	40	—	38	34	32	40
Februar	—	—	—	—	—	40	—	38	32	30	40
April	—	—	—	—	—	40	—	36	32	30	38
Juni	26½—27	26	24½—25¾	23¼—23¾	25½—26½	—	—	34	30	28	35
November	26—26¼	25½	25¼—27½	23½	25½—25¾	—	—	32	28	25	33

Zahlen gesucht, wenigstens liegt bei gem. Raffinade kein Grund zu der Erhöhung in den Engrospreisen vor, man sah das letztere wohl auch bald ein und ging deshalb auf 55 Pf. zurück. Die Detailpreise blieben nun durch 1875 bis April 1876 unverändert; inzwischen war aber der Engrospreis für Raffinade um 4—4 1/2 Mk. zurückgegangen, und der Detailpreis wurde daher nun ebenfalls um 5 Pf. ermäßigt, stieg aber im November mit den anderen Preisen wieder um den gleichen Betrag, da auf dem Engrosmarkte eine Erhöhung um 8—10 Mk. eingetreten war. — Das Jahr 1877 zeigt einen bedeutenden Rückgang der Engrospreise unter mehrfachen Schwankungen; schon vom Januar bis April fand eine Ermäßigung derselben um 4—5 Mk. statt; im Kleinverkehr wurden nur die Preise für gem. Zucker im April um 5 Pf. herabgesetzt, jedoch im Mai schon wieder um den gleichen Betrag erhöht, weil im Engroshandel ebenfalls ein Steigen um ca. 3 Mk. eintrat. Nachdem dann die Engrospreise bis November wieder bedeutend zurückgegangen waren, fielen dieselben Sorten im Detailhandel abermals um 5 Pf.; der Rückgang der anderen Sorten folgt erst im Laufe des nächsten Jahres 1878, als die Engrospreise noch weiter gewichen waren. — Bei Raffinade beträgt nun Ende 1878 die Differenz zwischen Engros- und Detailpreis 16 Pf., bei gem. Raffinade 13—14 Pf., und bei gem. Melis 10—11 Pf.; das Verhältniß hat sich hiernach bei dem Rückgange sämmtlicher Zuckerpreise gegen das Jahr 1872/73 zu Ungunsten der Konsumenten verändert, d. h. die Detailpreise sind nicht so schnell gesunken wie die Engrospreise. — Das Jahr 1879 brachte in dem größeren ersten Theile keine wesentlichen Bewegungen; erst im November sehen wir ein stärkeres Steigen platzgreifen, dem die Detailpreise sofort folgen. Der Januar 1880 blieb sowohl im Groß- wie im Kleinverkehre ohne besondere Veränderung; im Februar fielen die Engrospreise wieder, und die Detailpreise machten sogleich dieselbe Bewegung mit; den gleichen unmittelbaren Einfluß der ersteren Preise auf die letzteren finden wir auch im Juni und September 1881, sowie im Dezember 1882. Von da ab beginnt wieder ein allmähliches Fallen der Engrospreise bis 1886, unter dessen Einwirkung die Detailpreise ebenfalls in wenig unterbrochenem Rückgange begriffen sind. — Der Aufschlag der Detailisten hat sich nun nicht unwesentlich zu Gunsten der Konsumenten geändert; gem. Raffinade kostete Ende 1886 25 1/4—27, im Detailhandel 28—32, die Differenz war mithin 3—5 Pf., gemahlener Melis hatte Preise von 23 1/2 bezw. 25 Pf., so daß der Unterschied hier sogar nur 1 1/2 Pf. betrug, und bei Würfelzucker haben wir eine Differenz von 7—8 Pf. In Prozenten ausgedrückt mag der Gewinn der Detailhändler sich allerdings nicht bedeutend verändert haben; aber es steht nach unserm Material doch fest, daß der Händler jetzt beim Verkauf eines Pfundes Zucker viel weniger verdient als früher, und daß der Konsument beim Einkauf jedes Pfundes die Dienste des Detailisten nicht mehr so hoch zu bezahlen braucht wie früher. Dieser Umstand in Verbindung mit dem Antheil, welchen der Konsument an dem Rückgang der Zuckerpreise auf den großen Märkten hat, ist geeignet, eine Vermehrung des Konsums anzuregen, und darauf wird es vielleicht auch zum Theil zurückzuführen sein,

wenn der Verbrauch in Deutschland pro Kopf von durchschnittlich 6,7 kg im Jahre während der Periode 1872—1876 auf 8 kg in 1882—1885 gestiegen ist[1]).

Die Art, wie sich die Detailpreise neben den Engrospreisen bewegen, wird noch übersichtlicher, wenn wir aus unseren Angaben die Jahresdurchschnitte ziehen; wir stellen daher eine solche Tabelle hier zusammen:

Engrospreise.

	Brodmelis	gem. Raffinade	gem. Melis
1872 II. Sem.	49 = 100	$50^{1}/_{6}$ = 100	$44^{1}/_{2}$ = 100
1873	$46^{1}/_{2}$ = 95,9	$47^{2}/_{3}$ = 95	$41^{1}/_{6}$ = 92,5
1874	44 = 89,8	$45^{1}/_{2}$ = 90,7	$39^{1}/_{2}$ = 88,8
1875	—	—	—
1876	$43^{1}/_{2}$ = 88,8	$41^{5}/_{6}$ = 83,4	$38^{5}/_{6}$ = 87,3
1877	$45^{1}/_{4}$ = 92,3	$43^{1}/_{2}$ = 86,7	$41^{1}/_{4}$ = 92,8
1878	$39^{1}/_{2}$ = 80,6	38 = 75,7	36 = 80,9
1879	39 = 79,6	$38^{1}/_{6}$ = 76,1	$36^{1}/_{2}$ = 82
1880	$39^{1}/_{2}$ = 80,6	$38^{1}/_{6}$ = 76,1	$36^{5}/_{12}$ = 82
1881	$40^{1}/_{2}$ = 82,6	39 = 77,7	38 = 85,4
1882	40 = 81,6	39 = 77,7	$37^{1}/_{5}$ = 83,6
1883	$36^{1}/_{2}$ = 74,5	35 = 69,7	34 = 76,4
1884	31 = 63,2	29 = 57,8	$27^{2}/_{5}$ = 61,6
1885	$29^{1}/_{4}$ = 59,6	$28^{5}/_{8}$ = 57	$26^{7}/_{8}$ = 60,3
1886	$27^{1}/_{4}$ = 55,6	$27^{1}/_{6}$ = 54,1	25 = 56,2

Detailpreise.

	Raffinade extraf.	Raffinade gem. extraf.	Melis gem.
1872 II. Sem.	63 = 100	60 = 100	50 = 100
1873	60 = 95,2	60 = 100	50 = 100
1874	60 = 95,2	$58^{4}/_{5}$ = 98	—
1875	60 = 95,2	$55^{5}/_{6}$ = 93	—
1876	$57^{6}/_{7}$ = 91,8	$57^{3}/_{7}$ = 95,2	$46^{3}/_{7}$ = 92,9
1877	60 = 95,2	$57^{6}/_{7}$ = 96	$52^{6}/_{7}$ = 105,7
1878	$56^{3}/_{7}$ = 89,5	$53^{4}/_{7}$ = 89,3	$48^{4}/_{7}$ = 97,1
1879	$53^{1}/_{3}$ = 84,6	$51^{2}/_{3}$ = 86,1	$44^{1}/_{6}$ = 88,3
1880	$51^{2}/_{3}$ = 82,0	$50^{5}/_{6}$ = 84,7	$45^{5}/_{6}$ = 91,6
1881	53 = 84,1	51 = 85	$45^{3}/_{5}$ = 91,2
1882	55 = 87,3	$49^{3}/_{5}$ = 82,7	$44^{4}/_{5}$ = 89,6
1883	55 = 87,3	$46^{1}/_{5}$ = 77	$41^{3}/_{5}$ = 83,2
1884	$46^{3}/_{7}$ = 73,7	$40^{4}/_{7}$ = 67,6	$34^{5}/_{6}$ = 69,6
1885	40 = 63,5	$36^{1}/_{3}$ = 60,5	$31^{2}/_{3}$ = 63,3
1886	—	$35^{3}/_{5}$ = 59,3	29 = 58,0

Um eine noch deutlichere Anschauung aller dieser Vorgänge zu gewähren, fügen wir auch hier wieder ein Diagramm bei, aus welchem her-

[1]) Statist. Jahrbuch f. d. deutsche Reich 1886.

vorgeht, einmal, daß der Detailpreis beim Zucker sich dem Engrospreise viel enger anpaßt als bei zahlreichen anderen Waaren, und dann, daß die Preise sich mehr und mehr nähern, je tiefer sie sinken. Der Detailpreis geht 1876 bis 1886 von 45 auf 25, der Engrospreis von 36 auf 23 1/2 und die Differenz zwischen beiden verengert sich von 9 auf 1 1/2. (Siehe Beilage.)

Reis. Große Preisschwankungen kommen bei dieser Waare im Engroshandel selten vor, und so sehen wir auch in unserer Tabelle (man vergl. Seite 70—72), daß nennenswerthe Veränderungen selbst bei der beweglichsten Sorte, Arracan, nur sehr langsam erfolgen. Der Preis in Hamburg stieg vom Januar 1876 ab zwei Jahre hindurch allmählich 1 bis 2 1/2 Mk., blieb dann wieder zwei Jahre ungefähr auf demselben Stand und begann von da allmählich auf den niedrigen Punkt, welchen er jetzt einnimmt, herabzugehen, wobei nur einige Unterbrechungen stattfinden. Der Engrospreis in Magdeburg erleidet zwar nicht genau dieselben Veränderungen, geht aber im ganzen doch den gleichen Weg. Im Jahre 1879 trat auch für diesen Artikel eine Zollerhöhung um 50 Pf. pro 50 kg ein, und es ist möglich, daß einzelne Preiserhöhungen um diese Zeit zum Theil mit darauf zurückzuführen sind.

Ziehen wir für jedes Jahr den Durchschnitt der vier Quartalspreise von billigstem Arracan-Reis, so zeigt sich uns folgende Bewegung:

	Hamburg	Magdeburg
1876	11 1/16	15 1/8
1877	12 7/12	16 3/8
1878	12 7/8	17
1879	12 3/4	16 7/8
1880	12 1/4	16 9/16
1881	11 3/16	15 3/4
1882	9 1/16	13 3/8
1883	9 1/12	13 1/4
1884	—	13 1/2
1885	9	13
1886	9 1/6	13
1887	9 1/16	13 5/8

Die Veränderungen der Preise gehen häufig von der Lage der Verhältnisse in den Produktionsländern, zum großen Theil aber auch von den Ernteaussichten oder dem Ernteausfall in Europa aus, und so hat auch das Sinken der Getreidepreise während der letzten Jahre seinen Einfluß auf die Preise des Reises ausgeübt. Bei dieser Konkurrenz der Waare mit den wichtigsten Nahrungsmitteln, Getreide und Kartoffeln, wäre es sehr wünschenswerth, wenn auch die Detailpreise dem Gang der Engrospreise folgten, damit unsere ärmere Bevölkerung dieses Nahrungsmittel möglichst billig erhielte. Sehen wir uns nun unsere Tabelle an, so zeigt sich uns eine eigenthümliche Erscheinung; während die Engrospreise im ganzen bedeutend

1882

April | Juni | Oktober

D
in

En
in

zurückgehen, findet bei den Detailpreisen nur einmal eine Ermäßigung für Arracan von 22 auf 20 Pf. statt; von 1875 ab sind diese Preise trotz der wesentlichen Veränderungen auf den Märkten ohne jede Bewegung, aber im Jahre 1880 tritt eine neue, geringe Sorte zu 18 Pf. hinzu, welcher Preis 1885 auf 15 Pf. zurückging. Wir haben etwas Bestimmtes über den Grund dieser Unbeweglichkeit nicht in Erfahrung bringen können, vermuthen aber, daß der Detailhandel sich auch hier nicht genau an bestimmte Sorten hält, sondern größeren Werth darauf legt, die Preise so viel als möglich unverändert zu lassen und für diese feststehenden Preise solche Sorten zu geben, deren Einkaufspreise jenen Detailpreisen entsprechen. Die Konsumenten des Reises zu 20, 25 und 30 Pf. würden hiernach durch den Rückgang der Preise auf den Märkten zwar nichts erspart, wohl aber für die gleichen Preise nach und nach immer bessere Qualitäten bekommen haben; und mit unserer Vermuthung stimmt es auch überein, daß in den letzten Jahren ein neuer Preis von 18 bezw. 15 Pf. auftritt; denn da für den bis 1880 niedrigsten Preis von 20 Pf. zuletzt nicht mehr die geringste Qualität gegeben zu werden brauchte, so konnte für letztere ein neuer Preis eingerichtet werden; auf diese Weise hat sich die Ausgabe der ärmeren Konsumenten von Reis also doch durch den Preisrückgang im Engroshandel vermindert. — Freilich kann das Vorgehen der einzelnen Detailisten hier sehr verschieden sein; denn um wieviel die Qualität einer solchen zu feststehenden Detailpreisen verkauften Waare bei rückgängigen Marktpreisen besser wird, das hängt doch sehr von dem Gefühl jedes Detailhändlers für Recht und Gerechtigkeit ab.

(Hierzu Tabelle S. 70—72.)

Rosinen. Die gangbarste Sorte sind in Magdeburg die Elemé-Rosinen. Deren Preis war im hiesigen Engroshandel während der ersten 9 Monate des Jahres 1872 39 Mk. pr. 50 kg; für die neue Ernte mußten aber wegen kleiner Vorräthe und starken Weihnachtsbedarfs höhere Preise bezahlt werden, und diese stellten sich beim Eintreffen der Waare auf 46 1/2 bis 47 Mk., zu Ende des Jahres auf 45 Mk. — Der Detailpreis betrug bis September 55 Pf. pro 1/2 kg und die Differenz zwischen Engros- und Detailpreis also 16 Pf. = ca. 40 Prozent des ersteren; dann stieg auch der Detailpreis von 55 auf 60 Pf., mithin nicht in gleichem Maße wie der Engrospreis, so daß die Differenz zwischen beiden nur noch 13 Pf. = ca. 28 Prozent war. — Im Jahre 1873 kostete die Waare im Großverkehre hier unverändert 42—44 1/4 Mk. (nach Qualität), also etwas weniger als zu Ende 1872; die Detailisten nahmen jedoch darauf keine Rücksicht, sondern hielten ihren Preis fest auf 60 Pf., so daß der Aufschlag etwa 40 Prozent ausmachte. — Das folgende Jahr 1874 brachte infolge schlechter Ernten in den Produktionsländern wieder ein Steigen; Elemé kosteten im magdeburger Großhandel Anfang des Jahres 41 1/4 — 42 3/4, im Juni 43 1/2 — 45, im Dezember 45 — 46 1/2 Mk.; auch hier blieb jedoch der Detailpreis auf 60 Pf. stehen, so daß die Konsumenten, wie sie vorher vom Sinken der Preise keinen Nutzen hatten, jetzt auch durch das Steigen keinen Schaden erlitten.

Reis.

	Engrospreise in Hamburg pro 50 kg				Engrospreise in Magdeburg pro 50 kg verzollt				Detailpreise in Magdeburg pro ½ kg verzollt		
	Java	Java Tafel	Arracan	Rangoon	Java	Java Tafel	Arracan	Rangoon	unbestimmte Sorte	Java Tafel	geringster Arracan
1872	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Pf.	Pf.	Pf.
Januar	—	—	—	—	22½—27¾	28½—34½	16⅞—19	17—22	25	30	22
Dezember	—	—	—	—	21¾—27¾	28½—34½	15½—17½	15¾—20½	25	30	22
1873											
Januar	—	—	—	—	21¾—27	30—34½	15—17¼	15½—21	25	30	22
Dezember	—	—	—	—	23¼—28½	31½—36	16—18	16½—21¾	25	30	22
1874											
Januar	—	—	—	—	23¼—28½	31½—36	16—18	16½—21¾	25	30	22
April	—	—	—	—	24¾—31½	34½—37½	18—19½	18—22	25	30	22
Juli	—	—	—	—	24—30	33—36	17½—18¾	17¼—21	25	30	22
Oktober	—	—	—	—	24—30	32¼—36	16—18	16½—21	25	30	22
1875											
Januar	—	—	—	—	—	—	—	—	25	30	22
April	—	—	—	—	—	—	—	—	25	30	20
Juli	—	—	—	—	—	—	—	—	25	30	20
Oktober	21—24	24—35½	11½—15	13—17½	—	—	—	—	25	30	20
1876											
Januar	21—24	24—35½	10½—14½	11¼—17½	29	30—32	15—16	17—20½	25	30	20
April	21—24	24—30	10¾—14½	11¼—17½	29	30—32	15—16	17—20½	25	30	20
Juli	21—24	24—30	11—14½	11½—17½	29	30	15—17	16½—20	25	30	20
Oktober	21—24	24—30	12—14½	12—17½	29	30—32	15½—18	16½—21	25	30	20
1877											
Januar	19—28½	24—30	12¼—15½	12½—18	29	30—32	15—16	17—20½	25	30	20
April	19—28	24—28½	12½—15½	12¾—17½	29	30—32	15½—16½	18—21	25	30	20
Juli	19—24	24—28½	—	18½ 17½	29	30—32	17½	15¾—21	25	30	20
Oktober	19—24	24—28½	13—15½	14—17½	29	29—30	17½—18½	16—21	25	30	20

Reis.

	Engrospreise in Hamburg pro 50 kg				Engrospreise in Magdeburg pro 50 kg verzollt				Detailpreise in Magdeburg pro ½ kg verzollt			
	Java	Java Tafel	Arracan	Rangoon	Java	Java Tafel	Arracan	Rangoon	unbestimmte Sorte	Java Tafel	geringster Arracan	Arracan III
1878	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.
Januar	19—24	24—28	12½—15	13 -17	29	30	17½—18	16—21	25	30	20	—
April	19—24	24—28	13—15	13¼—17	29	30	17½—18	16—21	25	30	20	—
Juli	19—24	24—28	13—15	13¼—17	29	30	17—18	16—21	25	30	20	—
Oktober	19—24	24—28	13—14	12⅘—16½	29	30	16—17½	16—21	25	30	20	—
1879												
Januar	20—24	24—28	12—15	12—17	29	30	16—17¼	15—21	25	30	20	—
April	20—24	24—30	13½—15	12—17	29	30	16—17½	15—21	25	30	20	—
Juli	20—24	26—30	—	12¼—17	29	30	17½—18	15—21	25	30	20	—
Oktober	22—24	26—30	—	12½—17¼	29	30	18	15½—21	25	30	20	—
1880												
Januar	21—24	26—30	—	13—17¼	29	30	17—18	16—21	25	30	20	18
April	21—24	26—30	—	12½—17¼	29	30	16½—17½	16—21	25	30	20	18
Juli	21—24	26—30	12½—15	12¼—17	29	30	16¼—17½	16—21	25	30	20	18
Oktober	21—24	26—30	12—15	12¼—17	29	30	16½—17½	16—21	25	30	20	18
1881												
Januar	21—24	26—30	12—15	12¼—17	29	30	16½—17	15—21	25	30	20	18
April	19—24	26—30	11¼—15	12—16	29	30	15½—16½	16—21	25	30	20	18
Juli	19—24	26—30	10¾—15	11—16	28	30	15½—16½	15½—21	25	30	20	18
Oktober	19—24	26—30	10¾—15	11—16	27½	30	15½—16¼	15½—20½	25	30	20	18
1882												
Januar	18—21	26—30	9½—14½	9½—15½	27½	30	15—15¾	15—20	25	30	20	18
April	18—21	26—30	9¼—14½	9¼—15½	27	29	14—15¼	14½—20	25	30	20	18
Juli	18—21	26—29	8¾—14	10—15	27	29	12—15¼	14—20	25	30	20	18
Oktober	18—21	26—29	8¾—14	9½—15	26	28	12½—15	14—20	25	30	20	18

Reis.

	Engrospreise in Hamburg pro 50 kg				Engrospreise in Magdeburg pro 50 kg verzollt				Detailpreise in Magdeburg pro ½ kg verzollt			
	Java	Java Tafel	Arracan	Rangoon	Java	Java Tafel	Arracan	Rangoon	unbestimmte Sorte	Java Tafel	Arracan II	Arracan III
1883	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.
Januar	18—21	26—29	8½—13	8¾—15	26	28—30	12½—15	14—20	25	30	20	18
April	18—21	26—29	9¼—13	9¾—15	27	28—30	13—15	14—20	25	30	20	18
Juli	18—21	26—29	—	11—15	27	28—30	14—16	15—20	25	30	20	18
Oktober	18—21	26—30	9½—10	9¾—15	27	27—29	13½—15	14—19	25	30	20	18
1884												
Januar	18—21	26—30	10—10¼	10¾—15	27	27—29	14—15	13½—20	25	30	20	18
April	18—21	26—30	—	9¾—15	26	27—29	13½—15	13—19	25	30	20	18
Juli	18—21	26—32	—	10—15	26	27—29	13½—15	13—19	25	30	20	18
Oktober	18—21	26—32	—	10—15	25	26—29	13—14½	13—18½	25	30	20	18
1885												
Januar	18—21½	26—32	8½—10½	9¼—14	25	26—29	13—14½	13—18½	25	30	20	15
April	19—21½	26—32	—	9½—15	25	26—29	13—14½	13—18½	25	30	20	15
Juli	17—21½	26—30	9¼—10¾	9½—15	25	26—29	13—14½	12½—18	25	30	20	15
Oktober	17—21½	26—30	9¼—10¾	9½—15	25	26—29	13—14½	12¾—18	25	30	20	15
1886												
Januar	14—21½	26—30	—	9—13	25	25—29	13—14	12½—17½	25	30	20	15
April	17—19	25—30	9¼—10½	8¾—13	24	25—29	13—14	12¼—17½	25	30	20	15
Juli	17—19	25—29	9—11	8¼—14	23	24—28	13—14	12¼—17	25	30	20	15
Oktober	17—19	25—29½	9¼—11	8¼—13	23	24—26	13—14	11¾—16½	25	30	20	15
1887												
Januar	13—16	22—28	8½—11	7⅘—14	23	24—26	13—14	11¾—16½	25	30	20	15
April	14—23	22—28	9¼—11	8¼—13	21—22½	24—26	13½—14½	11½—16½	25	30	20	15
Juli	14—23	22—28	9¼—11	9—12½	21	24—26	14	11½—16½	25	30	20	15
Oktober	14—23	22—28	9¼—11	8¾—12½	21	24—26	14	11½—16¾	25	30	20	15

1876 ging der Preis in Hamburg während des ersten Halbjahres zurück, stieg darauf für kurze Zeit wieder und sank dann abermals nicht unbedeutend, weil die Ernte gut war und die Produzenten wegen der politischen Verhältnisse im Orient ihre Waaren so schnell als möglich zu verkaufen suchten. Die Engrospreise in Magdeburg zeigen eine ähnliche Bewegung; Elemé standen im Januar 1876 43 1/2, im Dezember 40 1/2 Mk., was den hamburger Preisen unter Zurechnung der Fracht und 12 Mk. für Zoll ungefähr entspricht. Dagegen haben diese Veränderungen keinen Einfluß auf den Detailpreis, welcher immer noch auf 60 Pf. stehen bleibt, so daß nun der Aufschlag im Januar ca. 16 Pf., im Dezember ca. 19 Pf. = 36 bezw. 46 Prozent beträgt.

Einen ganz bedeutenden Preisfall bringt das Jahr 1877 unter der Fortwirkung derselben Ursachen, welche schon im Vorjahre ihren Einfluß geltend gemacht hatten. In Hamburg beträgt der Preisunterschied von Januar bis Dezember etwa 10 Mk., in Magdeburg 5—12 Mk. Unter diesen Umständen konnte sich auch der Detailpreis nicht auf der mehrere Jahre behaupteten Höhe halten; es erfolgte eine Reduktion von 60 auf 50 Pf., aber der Aufschlag gegen die Engrospreise blieb immer noch ein ziemlich ansehnlicher.

Das folgende Jahr 1878 war verhältnißmäßig ruhig; in Hamburg stieg der Preis bis Juli um 2 1/2 Mk. und ging dann etwas zurück; in Magdeburg ist der Engrospreis im Januar 32 Mk., im Dezember 30 1/2 Mk., und die Detailisten hatten daher keine Veranlassung, eine Preisveränderung eintreten zu lassen.

Die Bewegung des Jahres 1879 war im ganzen eine stark steigende, wenn auch mehrere Schwankungen vorkamen. In Hamburg sehen wir den Preis von 16—17 auf 28—28 1/2 Mk. steigen, und ebenso ging in Magdeburg der Engrospreis von 30 1/2 auf 40 Mk. — Wohl unter dem Eindrucke, daß Ende 1878 die Differenz zwischen dem magdeburger Engrospreis von 30 1/2 Mk. und dem Detailpreis von 50 Pf. doch eine zu große sei, wurde im Januar 1879 der letztere auf 45 Pf. ermäßigt, jedoch sehen wir ihn schon im Juli, als der Preis in Hamburg um 6 Mk., der in Magdeburg ebenfalls um 6 Mk. gestiegen war, wieder auf 50 Pf. stehen, wo er bis Ende des Jahres blieb.

Das Jahr 1880 zeigt mancherlei Veränderungen; im I. Semester ging der Preis sowohl in Hamburg, wie auch in Magdeburg allmählich um ca. 8 Mk. zurück; ungünstige Ernteberichte verursachten aber vom August ab eine wesentliche Steigerung, so daß der Preis in Hamburg Ende des Jahres ungefähr wieder auf dem Stande vom Januar angekommen war. Der Engrospreis in Magdeburg zeigt eine ähnliche Bewegung; jedoch bleibt der Preis im Dezember hinter demjenigen vom Januar um 3 1/2 Mk. zurück. — Unter dem Einflusse der noch in den letzten Monaten des Jahres 1879 stattgehabten Preiserhöhung im Großhandel wurde der Detailpreis im Januar 1880 von 50 auf 55 Pf. erhöht, sank aber im ersten Halbjahre mit den Engrospreisen auf 50 Pf. und stieg ebenfalls im Gefolge der letzteren während des zweiten Semesters wieder auf 55 Pf., so daß sowohl im Juli

Rosinen.

	Engrospreise in Hamburg pro 50 kg		Engrospreise in Magdeburg pro 50 kg verzollt	Detailpreise in Magdeburg pro 1/2 kg	
	Elemé	Sultana	Elemé	Elemé	Elemé II
1875	Mk.	Mk.	Mk.	Pf.	Pf.
November	28—31	37—40	—	60	—
1876					
Januar	29½—30	45—46	43½	60	—
April	26—28	45—46	—	60	—
Juli	29—30	43—44	44	60	—
Oktober	26—27	28—32	41	60	—
Dezember	24½—26½	27—31	40½	60	—
1877					
Januar	24—25	27—31	40	60	—
April	19—21	25—30	—	50	—
Juli	19—21	24—26	35	50	—
Oktober	17½—19½	22½—28	33	50	—
Dezember	14½—16	21½—27	28—35	50	—
1878					
Januar	14—15	21½—25	32	50	—
April	14½—15½	21½—28	—	50	—
Juli	16½—17½	21½—28	30	50	—
Oktober	15—15½	17—27	29	50	—
Dezember	17—17½	15—25	30½	50	—
1879					
Januar	16—17	15—25	30½	45	—
April	18—19	19—25	—	45	—
Juli	22½—23	21—26	35½	50	—
Oktober	22½—23½	21—25	35—37	50	—
Dezember	25½—26	24—29	40	50	—
1880					
Januar	28—28½	25—29	43½	55	—
April	23½—24½	26—29	—	55	—
Juli	20—21	27—28	35	50	—
Oktober	27—30	34—35	38	55	—
Dezember	26—27	32—35	40	55	—
1881					
Januar	26—27	32—35		55	—
April	23½—26	35—36	} 41	60	—
Juli	28—29	42—46		60	—
Oktober	26—29	35—40		60	—
Dezember	25—28	38—40		60	—

Rosinen.

	Engrospreise in Hamburg pro 50 kg		Engrospreise in Magdeburg pro 50 kg verzollt	Detailpreise in Magdeburg pro ½ kg	
	Elemé	Sultana	Elemé	Elemé	Elemé II
1882	Mk.	Mk.	Mk.	Pf.	Pf.
Januar	25—28	36—40	41	60	—
April	22—24	36—40	—	60	—
Juli	26½—29	37—40	—	60	—
Oktober	27½—29	34—37	—	60	—
Dezember	22—25	31—35	37	60	—
1883					
Januar	22—25	28—35	37	60	—
April	21½—25	26—33	—	60	—
Juli	19—23	22—32	—	60	—
Oktober	15—18	23—28	—	50	—
Dezember	17—19	22—30	23—24	50	—
1884					
Januar	15½—19	24—30	24	50	—
April	12—14½	18—30	—	50	—
Juli	12—15	22—30	—	50	—
Oktober	13—14	18—30	—	50	—
Dezember	23½—25	21—30	31	50	—
1885					
Januar	25½—27	19—25	31	40	—
April	24—27	18—25	—	40	—
Juli	24—24½	16½—21	—	40	—
Oktober	24—25	19—23	—	40	—
Dezember	26—28	26—29	34—35	40	—
1886					
Januar	27½—28½	27—29	34	40	—
April	24—27½	26—28	—	40	—
Juli	21—25	25—29	—	40	—
Oktober	16—18	19—23	—	40	—
Dezember	15½—17	17½—21	22½	40	—
1887					
Januar	15—17	17—20	—	40	30
April	11½—16	18—21	—	40	25
Juli	12—18	21—23	—	40	25
Oktober	13½—18	23½—27	—	40	25
Dezember	13½—18	22—27	—	40	25

wie im Dezember die Differenz zwischen dem magdeburger Engros- und Detailpreise 15 Pf. oder 43 bezw. 37 Prozent betrug.

Die ersten Monate des Jahres 1881 brachten einen Rückgang in Hamburg von einigen Mark, und es ist daher kein Grund zu finden, weshalb der Detailpreis im ersten Quartale von 55 auf 60 Pf. erhöht wurde; eine solche Berechtigung wäre vielmehr erst im zweiten Quartale vorhanden gewesen, als die Engrospreise um 3—4 Mk. stiegen. Der Detailpreis blieb nun während des ganzen Jahres auf 60 Pf. stehen und änderte sich auch 1882 nicht, obwohl die Engrospreise vom Juli 1881 bis Dezember 1882 nicht unerheblich sanken. Die Differenz zwischen dem magdeburger Engros- und Detailpreise wuchs daher zu Anfang 1882 auf 19, zu Ende des Jahres auf 23 Pf. pr. Pfd., d. h. auf 46 bezw. 62 Prozent. —

Während des Jahres 1883 trat in Hamburg ein bedeutender Rückgang der Preise ein, welcher vom Januar bis Oktober 7 Mk. betrug; bei den magdeburger Engrospreisen fand ein ähnliches Weichen statt; jedoch kam hier noch dazu, daß der Zoll am 1. Juli von 12 auf 4 Mk. herabgesetzt wurde, was eine entsprechende Ermäßigung der Preise zur Folge hatte; denn Elemé, welche im Januar mit 37 Mk. bezahlt worden waren, kosteten im Dezember nur noch 23 bis 24 Mk. — Unter diesen Umständen konnte sich auch der Detailpreis nicht halten und wurde daher von 60 auf 50 Pf. herabgesetzt; immerhin war der Aufschlag im Dezember noch 26 Pf. pro Pfd., also über 100 Prozent.

Infolge der sehr guten 1883er Ernte ging der Preis im ersten Quartal 1884 weiter zurück, blieb dann bis zum Herbst ungefähr auf demselben Stand und stieg in den letzten Monaten wegen schlechter Ernte ganz bedeutend. In Hamburg betrug diese Erhöhung über 10 Mk., und die Differenz zwischen den Preisen des Januar und Dezember war hier 6—8 Mk., in Magdeburg 7 Mk. Diese großen Veränderungen berührten seltsamer Weise den Detailpreis nicht, ja es fand sogar, obschon die Engrospreise im nächsten Jahre 1885 noch weiter stiegen, eine Herabsetzung auf 40 Pf. statt. Diese Ermäßigung ist also wohl nur der Einsicht zuzuschreiben, daß der Aufschlag bei dem durchschnittlichen Preise der letzten Jahre zu hoch gewesen sei; Ende 1885 betrug derselbe nur noch 6 Pf., was etwa 18 Prozent ausmacht, und die Konsumenten genossen nun doch, wenn auch spät, die Vortheile der Zollermäßigung und des Preisrückganges von 1883.

Von 1886 ab geht nun der Engrospreis bis Ende 1887 um 10 bis 14 Mk. zurück; der Detailpreis erleidet jedoch unter dieser bedeutenden Reduktion keine Veränderung, nur tritt im Jahre 1887, als die Engrospreise einen so tiefen Stand erreicht hatten, wie wohl nie zuvor, eine geringere Sorte Elemé-Rosinen hinzu, welche zu 30 und später zu 25 Pf. verkauft wurde.

Die Engrospreise der Rosinen zeigen nach unserer Tabelle ganz erhebliche Schwankungen, und die Detailpreise folgen zum Theil befriedigend nach; nur sind die Bewegungen der letzteren beim Rückgange zögernd, so daß meistens erst längere Zeit niedrige Engrospreise vorhanden gewesen

sein müssen, bevor eine Aenderung eintritt, und daraus folgt dann, daß der Aufschlag, wie wir gesehen haben, allmählich ein ziemlich hoher wird. Dieser Aufschlag schwankt nach unserer Darstellung in der Regel zwischen 15 und 20 Pf. pro Pfd., geht aber zum Theil auch darüber hinaus; das ist namentlich dann, wenn die Preise niedrig stehen, ein sehr hoher Prozentsatz, welcher uns die Dienste des Detailhandels bei dieser Waare als sehr theuer bezahlt erscheinen läßt. Aber wir müssen berücksichtigen, daß Rosinen leicht verderben können, und daß der Detailist für das Risiko, dadurch einen Verlust zu erleiden, eine Vergütung beanspruchen muß. Der Konsument würde auch auf keine andere Weise die Waare billiger erhalten; denn wollte bei einer direkten Verbindung zwischen Grossisten und Konsumenten ersterer die am Produktionsorte hergestellten Kisten auspacken und die Waare in kleinen Quantitäten abgeben, so würde er nicht die Engrospreise, sondern wegen der unvermeidlichen Verluste und der vermehrten Arbeit wesentlich höhere Preise berechnen müssen, welche unter Zuziehung der Transportkosten sicher nicht hinter den jetzt gebräuchlichen Detailpreisen zurückbleiben würden; und dann könnten wir Rosinen vom Grossisten doch nicht in so kleinen Quantitäten beziehen, wie wir sie jetzt vom Detailisten nach unserm Bedarfe zu kaufen pflegen. Daran aber, daß der Konsument ein großes Quantum, also eine ganze Kiste, vom Großhändler kaufen könnte, ist, wenigstens so weit gewöhnliche Privatwirthschaften in Betracht kommen, nicht zu denken. Wir können es also auch nicht tadeln, daß der Detailist hier einen verhältnißmäßig hohen Aufschlag macht, müssen es aber als ungerechtfertigt bezeichnen, daß er den an sich schon hohen Aufschlag bei Preisrückgängen noch anwachsen läßt, anstatt bei dem einmal bestimmten Gewinnsatz zu bleiben und den Konsumenten die Vortheile eines Preisrückganges voll zukommen zu lassen. Freilich ist hier wieder zu berücksichtigen, daß Rosinen nicht zu allen Zeiten gleichmäßig gekauft werden; der Detailist kann daher bei schwachem Geschäfte längere Zeit Vorrath haben und wird sich dann beim Fallen der Engrospreise weniger nach diesen, als nach seinem Einkaufspreise richten, solange und soweit er nicht durch die Konkurrenz zu einer Herabsetzung der Verkaufspreise genöthigt wird. —

Korinthen. Der Engrospreis zeigt nach unserer Tabelle (S. 78—79) wie derjenige der Rosinen ebenfalls manche Schwankungen und ruft daher auch mehrfache Aenderungen der Detailpreise hervor. Schon im Jahre 1872 sehen wir, daß, nachdem der Engrospreis infolge ungünstiger Ernteberichte um etwa 3 Mk. erhöht war, sofort eine Steigerung des Detailpreises von 50 auf 55 Pf. erfolgte. Im nächsten Jahre 1873 gingen beide Preise wieder auf ihren früheren Stand zurück. Der Aufschlag war vor der Erhöhung ungefähr 14 Pf. pr. Pfd. = 39 Prozent, stieg dann auf ca. 16 Pf. = 43 Prozent und sank wieder auf 15 Pf. = 42 Prozent herab. — Der Engrospreis fiel nun in den letzten Monaten des Jahres 1873 wegen guter Ernte noch etwas und blieb dann längere Zeit ungefähr auf diesem Stande, so daß auch die Detailisten keine Veranlassung hatten, ihre Preise zu ändern. Erst als im Jahre 1876 der Engrospreis zunächst langsam, dann, als die Vorräthe klein wurden, schnell stieg, erfolgte auch eine entsprechende Erhöhung der Detailpreise. Der Großhandelspreis war

Korinthen.

	Engrospreise in Hamburg pro 50 kg	Engrospreise in Magdeburg pro 50 kg verzollt		Detailpreise in Magdeburg pro ½ kg	
	Zante	Ia	IIa		IIIa
1872	Mk.	Mk.	Mk.	Pf.	Pf.
Januar	—	36	33¾—34½	—	—
April	—	35¼	33—33¾	—	—
Juli	—	36¾—37½	34½—35¼	50	—
Oktober	—	39—39¾	37½—38¼	50	—
Dezember	—	39—39¾	37½—38¼	55	—
1873					
Januar	—	39	37½	55	—
April	—	37	35¼	55	—
Juli	—	36	34½	55	—
Oktober	—	36	34½	50	—
Dezember	—	34½	33	50	—
1874					
Januar	—			50	—
April	—			50	—
Juli	—	34½—36	31½—33¾	50	—
Oktober	—			50	—
Dezember	—			50	—
1875					
Januar	—	—	—	50	—
April	—	—	—	50	—
Juli	—	—	—	50	—
Oktober	21½—22½	—	—	50	—
Dezember	21½—22½	—	—	50	—
1876					
Januar	22½—23		—	50	—
April	25½—26		—	50	—
Juli	30½—31½	39	—	60	—
Oktober	22—24		—	55	—
Dezember	24½—25½		—	50	—
1877					
Januar	25½—26		—	50	—
April	23½—25		—	50	—
Juli	22—25	39	—	50	—
Oktober	25—27		—	50	—
Dezember	24½—26½		—	50	—
1878					
Januar	24½—26½		—	50	—
April	22—24		—	50	—
Juli	20—22	30	—	50	—
Oktober	14—16½		—	50	—
Dezember	15—15½		—	45	—
1879					
Januar	14¾—15		—	45	—
April	14½—15		—	45	—
Juli	17—18	35	—	50	—
Oktober	15½—16		—	50	—
Dezember	22—24½		—	50	—

Korinthen.

	Engrospreise in Hamburg pro 50 kg	Engrospreise in Magdeburg pro 50 kg verzollt		Detailpreise in Magdeburg pro ½ kg	
	Zante	Ia	IIa		IIIa
1880	Mk.	Mk.	Mk.	Pf.	Pf.
Januar	25—27½		—	50	—
April	24½—25½		—	50	—
Juli	19—21	37½	—	50	—
Oktober	23—23½		—	50	—
Dezember	22—22½		—	50	—
1881					
Januar	22—22½		—	50	—
April	21—22		—	50	—
Juli	22—22½	36½	—	50	—
Oktober	22—22½		—	50	—
Dezember	21—22		—	50	—
1882					
Januar	21—22		—	50	—
April	19½—20		—	50	—
Juli	19½—20½	36½	—	50	—
Oktober	20—22½		—	50	—
Dezember	21½—22		—	50	—
1883					
Januar	22½—22	36	—	50	—
April	22—22½	—	—	50	—
Juli	22—22½	—	—	50	—
Oktober	—	—	—	40	—
Dezember	20—21½	27	—	40	—
1884					
Januar	19½—21½	28	—	40	—
April	17½—22	—	—	40	—
Juli	18—20	—	—	40	25
Oktober	17—20	—	—	40	25
Dezember	16—19	23½	—	40	25
1885					
Januar	16—19	23½	—	40	25
April	16—18	—	—	40	25
Juli	15—19	—	—	40	25
Oktober	15—18	—	—	40	30
Dezember	22—22½	28	—	40	30
1886					
Januar	24½—25	28½	—	40	30
April	23—24	—	—	40	—
Juli	23—24	—	—	40	—
Oktober	—	—	—	40	—
Dezember	19	25½	—	40	—
1887					
Januar	19	25½	—	40	—
April	17½—18	—	—	40	—
Juli	20—20½	—	—	40	—
Oktober	—	—	—	40	—
Dezember	21½—22	26—27	—	40	—

in Hamburg um die Mitte des Jahres ca. 8 Mk., in Magdeburg ca. 9 Mk. höher als im Januar, und die Heraufsetzung des Detailpreises von 50 auf 60 Pf. scheint daher wohl gerechtfertigt. Die Hausse hielt jedoch nicht lange an, und im Oktober sehen wir den Engrospreis schon wieder auf dem früheren Stande. Der Detailpreis war bis dahin zunächst erst um 5 Pf. — von 60 auf 55 — ermäßigt worden, ging aber in den letzten Monaten des Jahres abermals um 5 Pf. zurück, obschon auf den großen Märkten damals schon wieder ein Steigen um ca. 2 Mk. eingetreten war. Die Aufschläge lassen sich für 1876 nicht genau feststellen, weil wir für Magdeburg nur den durchschnittlichen Engrospreis von 39 Mk. haben; ziehen wir aber den Durchschnitt der 12 monatlichen Detailpreise, so erhalten wir 53 1/3 Pf., und der Aufschlag würde hiernach im Mittel 14 1/3 Pf. = 37 Prozent betragen haben. — Wollen wir den Detailpreis noch mit den hamburger Notirungen vergleichen, so sehen wir auch hier, daß ersterer nicht so schnell wieder zurückgeht, wie die letzteren; denn während der Engrospreis im Oktober bereits wieder auf dem Stand vom Januar angekommen war, kostete die Waare im Kleinverkehr noch 55 Pf. — gegen 50 im Januar — und der Preis ging erst später auf diesen Punkt zurück. — Rechnen wir zu den hamburger Preisen den Zoll, die Fracht [1]) &c. hinzu, so würde sich ungefähr Folgendes ergeben:

		Engrospreise bis Magdeburg	Detailpreise in Magdeburg	Aufschlag
Januar	1876	36 1/2—37 Mk.	50 Pf.	ca. 13 Pf. = 36 %
April	1876	39 1/2—40 1/2 "	50 "	" 10 " = 25 %
Juli	1876	44 1/2—45 1/2 "	60 "	" 15 " = 33 %
Oktober	1876	36—38 "	55 "	" 18 " = 49 %
Dezember	1876	38 1/2—39 1/2 "	50 "	" 11 " = 28 %

Das nächste Jahr 1877 war wieder ruhiger; die Preise des Großhandels gingen in der ersten Hälfte wegen befriedigender Erntenachrichten ca. 3 Mk. zurück, stiegen aber vom August ab um ungefähr ebensoviel. Diese verhältnißmäßig kleinen Bewegungen, welche nur einige Pfennige pro Pfd. ausmachen, berührten den Detailpreis nicht, und so war der durchschnittliche Aufschlag auf den magdeburger Engrospreis etwa 11 Pf., d. h. 28 Prozent.

Im Jahre 1878 nahmen die Preisveränderungen einen unerwarteten Verlauf; die hamburger Notirung ging allmählich, namentlich im zweiten Semester, zurück, und die Differenz der Preise vom Januar und Dezember betrug über 10 Mk.; in gleicher Weise wich auch der Durchschnittspreis in Magdeburg von 39 Mk. im Jahre 1877 auf 30 Mk., und wenn wir nun den Detailpreis endlich im November, nachdem die Baisse auf den Märkten schon lange begonnen hatte, von 50 auf 45 Pf. ermäßigt sehen, so stellt

[1]) Wir nehmen Wasserfracht an; bei der Verladung mit der Eisenbahn würde sich der Preis etwas höher stellen.

das in gar keinem Verhältniß mit dem Rückgange der Engrospreise. — Rechnen wir auch hier wieder den hamburger Notirungen Zoll und Fracht zu, so war

im		der Engrospreis bis Magdeburg	der Detailpreis in Magdeburg	der Aufschlag
Januar	1878	38½—40½ Mk.	50 Pf.	ca. 10 Pf. = 27 %
April	1878	36—38 „	50 „	„ 13 „ = 35 %
Juli	1878	34—36 „	50 „	„ 15 „ = 43 %
Oktober	1878	28—30½ „	50 „	„ 21 „ = 71 %
Dezember	1878	29—29½ „	45 „	„ 16 „ = 54 %

Der durchschnittliche magdeburger Engrospreis von 30 Mk. ist etwas niedriger als der durchschnittliche hamburger Preis nebst Zoll und Fracht; der Durchschnitt der 12 Monatsdetailpreise ist 49⅙ Pf., und hiernach beträgt der Aufschlag im Mittel 19⅙ Pf. = 64 Prozent: offenbar ein viel zu großer Nutzen des Detailhandels! Bei dieser Sachlage ist es unverständlich, weshalb die Detailpreise, als gegen Ende der ersten Hälfte des nächsten Jahres 1879 auf den Märkten ein Steigen um ca. 3 Mk. eintrat, im Juli sofort wieder von 45 auf 50 Pf. erhöht wurden; der Aufschlag wuchs damit abermals beträchtlich an. Dagegen fand nun in diesem Jahre keine weitere Erhöhung statt, obschon die Engrospreise bis zum Dezember 1879 weiter um 5 Mk. stiegen, und das bewirkte dann ein Fallen des Aufschlages auf seinen normalen Stand. — Unsere Berechnung stellt sich für das Jahr 1879:

		hamburger Engrospreis nebst Zoll und Fracht	Detailpreis in Magdeburg	Aufschlag
Januar	1879	28¾—29 Mk.	45 Pf.	ca. 16 Pf. = 55 %
April	1879	28½—29 „	45 „	„ 16 „ = 54 %
Juli	1879	31—32 „	50 „	„ 18 „ = 59 %
Oktober	1879	29½—30 „	50 „	„ 20 „ = 68 %
Dezember	1879	36—38½ „	50 „	„ 13 „ = 34 %

Ziehen wir noch den Durchschnitt des Detailpreises aus 12 Monats-Notirungen, so erhalten wir 47½ Pf., und das würde gegen den magdeburger Durchschnittsengrospreis von 35 Mk. einen Aufschlag von 12½ Pf. = 36 Prozent ergeben, so daß das Resultat hier ein etwas anderes, mehr befriedigendes ist, als das auf Grund der hamburger Preise erhaltene.

Im Jahre 1880 fand während der ersten 6 Monate eine wesentliche Preisermäßigung statt; dieselbe betrug in Hamburg etwa 6 Mk., im Magdeburger Großhandel ca. 8 Mk.; dann stiegen die Preise wieder um ca. 4 Mk. und gingen zu Ende des Jahres etwas zurück. Diese erheblichen Schwankungen hatten auf den Detailpreis, welcher unverändert auf

50 Pf. stand, keinen Einfluß, und wir sehen daher auch hier wieder bestätigt, daß Bewegungen der Detailpreise, namentlich sinkende, in der Regel erst dann eintreten, wenn die Engrospreise schon längere Zeit einen veränderten Stand eingenommen haben, und daß vorübergehende, wenn auch umfangreiche Schwankungen auf den Märkten im Kleinverkehr nicht beachtet zu werden pflegen. — Der Aufschlag wechselte unter diesen Umständen mit dem Gange der Engrospreise; im Durchschnitt betrug er gegen den magdeburger Engrospreis $12^{1}/_{2}$ Pf. = $33^{1}/_{8}$ Prozent.

Die beiden Jahre 1881 und 1882 vergingen ohne bedeutende Schwankungen, und der Detailpreis blieb daher weiter auf 50 Pf. stehen. Auch das Jahr 1883 brachte in Hamburg keine großen Preisbewegungen; im deutschen Zollgebiete trat aber eine Herabsetzung des Zolles von 12 auf 4 Mk. pr. 50 kg ein und die Folge war, daß der Engrospreis in Magdeburg von 36 Mk. im Januar auf 27 Mk. im Dezember fiel. Hier nehmen nun auch die Konsumenten sofort voll an dieser Zollermäßigung Theil; denn während der Detailpreis bis Juli 50 Pf. blieb, sehen wir ihn im Oktober ohne besondere Aenderung in den hamburger Engrospreisen auf 40 Pf., also um 10 Pf., fallen; die Konsumenten gewannen demnach nicht nur den Betrag der Zollherabsetzung von 8 Pf., sondern außerdem noch 2 Pf., weil der Detailist bei den Verkaufspreisen möglichst runde Zahlen wählt. — Der Aufschlag auf den magdeburger Engrospreis betrug im Januar 1883 14 Pf., im Dezember 13 Pf. oder 39 bezw. 48 Prozent.

Von 1884 ab bleibt der Detailpreis nun auf 40 Pf. stehen; es wird aber nebenbei noch eine Sorte zu 50 Pf. geführt, deren Preis um die Mitte des Jahres 1886 auf 45 Pf. fiel; ferner trat vorübergehend eine geringere Sorte zu 25 Pf. hinzu, welche Ende 1885, als die Engrospreise stiegen, auf 30 Pf. erhöht wurde. Ein Zusammenhang des Mittelpreises von 40 Pf. mit den Engrospreisen ist dagegen nicht zu finden; ersterer blieb, wie schon erwähnt, von 1884 ab unverändert; die Preise in Hamburg schwanken aber zum Theil um 8—9 Mk. und auch die magdeburger Engrospreise zeigen Differenzen von ca. 5 Mk. Der Detailpreis von 40 Pf. würde folgende Aufschläge ergeben:

		Engrospreise in Magdeburg	Aufschlag
Januar	1884	28 Mk.	ca. 12 Pf. = 43 %
Dezember	1884	$23^{1}/_{2}$ "	" 16 " = 70 %
Januar	1885	$23^{1}/_{2}$ "	" 16 " = 70 %
Dezember	1885	28 "	" 12 " = 43 %
Januar	1886	$28^{1}/_{2}$ "	" 12 " = 40 %
Dezember	1886	$25^{1}/_{2}$ "	" 13 " = 57 %

Der Gewinnaufschlag des Detailhandels ist nach dem uns vorliegenden Material mithin auch bei Korinthen während der ganzen Periode 1872—1887 ein ziemlich hoher; aber es gilt hier ungefähr dasselbe, was wir schon bei Rosinen hervorgehoben haben: ein etwas hoher Aufschlag an sich

ist bei solchen Waaren noch nicht zu tadeln, nur darf er bei Preisrückgängen durch allzulanges Festhalten der Detailpreise nicht noch mehr anwachsen; in letzterer Beziehung ist der Preisgang bei Korinthen insofern etwas günstiger, wie bei Rosinen, als wir bei jenen so hohe Prozentsätze der Aufschläge nicht finden, wie bei diesen; im Durchschnitt freilich wird wohl kein großer Unterschied vorhanden sein.

Mandeln. Ueberblicken wir in unserer Tabelle (S. 84—85) die ganze Periode, so zeigen sich uns mehrere große Bewegungen der Engrospreise auf und ab, denen auch die Detailpreise ziemlich regelmäßig folgen; soweit das Festhalten an runden Zahlen, welche auch hier ausnahmslos als Verkaufspreise genommen werden, das gestattet. — Im Jahre 1872 gingen die Marktpreise zunächst etwas zurück und schwankten dann 1873 innerhalb enger Grenzen; der Detailpreis stand unverändert auf 100 Pf. und stieg erst im Jahre 1874, als der Engrospreis wieder in die Höhe ging, zunächst um 10 und dann abermals um 10 Pf. Diese Heraufsetzung um 20 Pf. = 20 Prozent findet in den Engrospreisen, welche hier $76^{1}/_{2}$—78 Mk. pro 50 kg stehen — gegen $70^{1}/_{2}$—$73^{1}/_{2}$ Mk. im Jahre 1873 und 69—$73^{1}/_{2}$ Mk. Ende 1872 —, keine Berechtigung, und das hat zur Folge, daß, als nun der Engrospreis weiter steigt und Ende 1876 in Magdeburg auf 85 Mk. angekommen ist, der Detailpreis unverändert auf 120 Pf. bleibt; in dieser Zeit hat also der Detailist jedenfalls einen verhältnißmäßig hohen Nutzen gehabt. — Im Jahre 1877 war in Sicilien vollständige Mißernte, und deshalb stiegen die Engrospreise rapid in Hamburg um 20—27 Mk. = ca. 33 Prozent, in Magdeburg um 30 Mk. = 35 Prozent; diese Bewegung setzte sich auch 1878 fort, so daß im Großverkehr Magdeburgs während des ersten Halbjahres ein weiterer Aufschlag von ca. 25 Mk. stattfand; das waren im ganzen seit $1^{1}/_{2}$ Jahren 55 Mk. pro 50 kg oder 55 Pf. pro Pfd., und wenn der Detailpreis nun von 120 auf 140 Pf., d. h. um 17 Prozent, stieg, so haben die Detailisten die große Haussebewegung nicht ausgenutzt, und die Vertheuerung der Waare ist dem Konsumenten hier nur zum Theil zur Last gefallen, zumal da der Detailpreis sofort wieder auf den alten Stand zurückging, als die Engrospreise nach der neuen Ernte von 1878 bedeutend sanken. — Das Jahr 1879 brachte abermals eine sehr große Hausse wegen einer Mißernte in Spanien, sodaß die Engrospreise Ende des Jahres in Hamburg 18—20, in Magdeburg 22 Mk. höher stehen als im Januar. Unter diesen Umständen mußte auch der Detailpreis wieder heraufgesetzt werden, und das geschah zweimal um je 10 Pf., so daß die Bewegung hier den Veränderungen der Marktpreise ziemlich genau entspricht. — Im Juli des Jahres 1879 wurde der Zoll um 3 Mk. pro 50 kg (von 12 auf 15 Mk.) erhöht; man könnte geneigt sein, den Umstand, daß der Engrospreis in Magdeburg um ca. 3 Mk. mehr stieg als in Hamburg, auf diesen neuen Zoll zurückzuführen; aber wir sahen bei der Hausse von 1877 ebenfalls, daß der Engrospreis in Magdeburg 30 Mk., in Hamburg nur 20—27 Mk. stieg; es können demnach auch andere Ursachen eine solche Differenz herbeiführen, und die Sache wird hier ähnlich liegen wie in vielen anderen derartigen Fällen, daß die verhältnißmäßig kleine Zollerhöhung unter den großen Preisver-

Mandeln.

	Engrospreis in Hamburg pro 50 kg		Engrospreis in Magdeburg pro 50 kg verzollt		Detailpreis in Magdeburg pro ½ kg verzollt		
	Sizilianer süße	Avola süße	Sizilianer süße	Avola süße	beste	IIa	Avola
1872	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Pf.	Pf.	Pf.
Januar	—	—	78	—	—	—	—
März	—	—	78	—	—	—	—
Juli	—	—	75	—	100	—	—
Oktober	—	—	73½	—	100	—	—
Dezember	—	—	69—73½	—	100	—	—
1873							
Januar	—	—		—	100	—	—
April	—	—		—	100	—	—
Juli	—	—	70½—73½	—	100	—	—
Oktober	—	—		—	100	—	—
Dezember	—	—		—	100	—	—
1874							
Januar		—		—	100	—	—
April	—	—		—	100	—	—
Juli	—	—	76½—78	—	110	—	—
Oktober	—	—		—	110	—	—
Dezember	—	—		—	120	100	—
1875							
Januar	—	—	—	—	120	100	—
April	—	—	—	—	120	100	—
Juli	—	—	—	—	120	100	—
Oktober	69—70	79	—	—	120	100	—
Dezember	66½—67	78	—	—	120	100	—
1876							
Januar	66½—67	78	—	—	120	110	—
April	66½—67	77½	—	—	120	110	—
Juli	73½—74	79	—	—	120	110	—
Oktober	67—69	81	—	—	120	110	—
Dezember	68½—69	82	85	—	120	110	—
1877							
Januar	68½—69	82	—	—	120	110	—
April	71½—72	84	—	—	120	110	—
Juli	76—77	—	—	—	120	110	—
Oktober	85—87	—	—	—	120	110	—
Dezember	88—96	103	115	120	130	120	—
1878							
Januar	88—94	102	—	—	140	130	—
April	97—98	102	—	—	140	130	—
Juli	112—115	113—115	—	—	140	130	—
Oktober	76	87	—	—	120	110	—
Dezember	75—76	87	92	—	120	110	—
1879							
Januar	75—76	87	92	—	120	110	—
April	86—87	93	—	—	130	120	—
Juli	84—85	87—89	—	—	130	120	—
Oktober	91—96	100	—	—	140	130	—
Dezember	93—96	103	114	—	140	130	—

Mandeln.

	Engrospreis in Hamburg pro 50 kg		Engrospreis in Magdeburg pro 50 kg verzollt		Detailpreis in Magdeburg pro 1/2 kg verzollt		
	Sizilianer süße	Avola süße	Sizilianer süße	Avola süße	beste	IIa	Avola
1880	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Pf.	Pf.	Pf.
Januar	95—98½	103—105	118	123—124	140	130	—
April	94—95	102	—	—	140	130	—
Juli	92—93	97—98	—	—	140	130	—
Oktober	85—86	—	—	—	140	130	—
Dezember	78—80	98—100	98	103—104	140	130	—
1881							
Januar	78—80	98—100	98	}	130	120	—
April	77—78	94	—	}	130	120	—
Juli	74—75	90	—	} 100	120	110	—
Oktober	76—77	89—90	—	}	120	110	—
Dezember	73—74	87—88	93	}	120	110	—
1882							
Januar	72—74	87—88	93	—	120	110	—
April	70—72	75—77	—	—	120	110	—
Juli	69—70	72—74	—	—	120	110	—
Oktober	65—66	70—71	—	—	120	110	—
Dezember	60—61	68—76	81	—	120	110	—
1883							
Januar	58—59	68—76	83	—	120	110	—
April	80—81	83	—	—	120	110	—
Juli	82—83	83	—	—	120	110	—
Oktober	86—95	102	—	—	120	110	—
Dezember	84—89	95—96	100	—	120	110	—
1884							
Januar	84—89	95—96	100	—	120	110	—
April	72—73	77—79	—	—	120	110	—
Juli	72—73	80	—	—	100	90	—
Oktober	65	75	—	—	100	90	—
Dezember	65—66	—	76	—	100	90	—
1885							
Januar	65—66	—	76	—	100	90	—
April	64—65½	—	—	—	100	90	—
Juli	63	—	—	—	100	90	—
Oktober	64½	—	—	—	100	90	—
Dezember	68—69	82½—83	80	—	100	90	—
1886							
Januar	67½—68	82½—83	80	—	100	90	—
April	65½	77	—	—	100	90	—
Juli	63½—64	73	—	—	100	90	—
Oktober	66½	77	—	—	100	90	—
Dezember	64½—65	78—79	75	—	100	90	110
1887							
Januar	65—65½	78—79	—	—	100	90	110
April	66½—67	72—75	—	—	100	90	110
Juli	65—66	71—76	—	—	100	90	110
Oktober	68	76—77	—	—	100	90	110
Dezember	59—60	—	—	—	100	90	110

änderungen am Produktionsorte der Waare und auf den Märkten ziemlich unbemerkt vorübergegangen ist; jedenfalls wird der Konsument keinen Nachtheil davon gehabt haben, da eine gleiche Erhöhung des Detailpreises (um 20 Pf.) unter dem Einflusse des Steigens der Preise in Hamburg (18—20 Mk. pro 50 kg) und an den ausländischen Handelsplätzen wahrscheinlich auch ohne den neuen Zoll von 3 Mk. = 3 Pf. pr. 1/2 kg eingetreten wäre.

Im Jahre 1880 fand ein bedeutender Preisrückgang statt, welcher in Hamburg ca. 17 Mk., in Magdeburg 20 Mk. betrug; da dieses Sinken aber hauptsächlich in die zweite Hälfte des Jahres fiel, so wurde der Detailpreis in diesem Jahre noch nicht geändert; erst im Januar 1881 fiel er von 140 auf 130 Pf., also bei weitem nicht in gleichem Verhältniß wie der Engrospreis. Als dann bis Juli 1881 im Großhandel ein weiterer Rückgang von 3—4 Mk. erfolgte, fand auch nochmals eine Herabsetzung im Detailverkehre um 10 Pf. statt, so daß der Detailpreis nun den Engrospreis auf seinem Rückgange wieder eingeholt hatte. — Das Jahr 1882 brachte abermals ein bedeutendes Weichen der Engrospreise um ca. 12 Mk.; eine Herabsetzung der Detailpreise wäre daher wohl angezeigt gewesen; eine solche fand aber nicht statt; vielleicht würde sie zu Anfang des nächsten Jahres 1883 eingetreten sein, wenn die hamburger und magdeburger Engrospreise in den ersten Monaten nicht wieder um 22 Mk. gestiegen wären; unter diesen Umständen war natürlich an eine Herabsetzung des Detailpreises nicht zu denken.

In dieses Jahr — 1883 — fällt eine bedeutende Veränderung des Zolles, deren Wirkung wir bei einer Vergleichung der hamburger und magdeburger Engrospreise finden. Der Zoll wurde um 10 Mk. pro 50 kg. ermäßigt; in Hamburg stieg der Preis vom Januar bis Ende des Jahres um 26—30 Mk., in Magdeburg kostete die im Januar mit 15 Mk. verzollte Waare 83 Mk., im Dezember war sie bei einem Zoll von 5 Mk. auf 100 Mk. gestiegen; die Differenz betrug also hier nur 17 Mk., d. h. ungefähr den Betrag der Zollermäßigung weniger als in Hamburg. — Der Detailpreis blieb unter allen diesen großen Veränderungen vollständig unbeweglich; trotzdem wird der Vortheil der Zollreduktion den Konsumenten voll zu Gute gekommen sein; denn ohne eine solche Herabsetzung würde man den Detailpreis unter dem Drucke des Steigens der Engrospreise ohne Zweifel um 10 Pf. erhöht haben.

Im Jahre 1884 gingen die Preise wieder ganz bedeutend zurück; sie verloren in Hamburg 19—23 Mk., in Magdeburg 24 Mk., und dem ungefähr entsprechend wurde auch der Detailpreis um 20 Pf. herabgesetzt, so daß er nun wieder auf dem Stande, den er vor 1874 eingenommen hatte, angekommen war. Damals kostete die Waare im magdeburger Engrosverkehre ca. 71 Mk., sodaß die Differenz zwischen Engros- und Detailpreis etwa 29 Pf. betrug; in den Jahren 1884—1886 bewegte sich der magdeburger Engrospreis zwischen 75 und 80 Mk., und die Differenz betrug daher hier nur 20—25 Pf., so daß der Nutzen der Detailisten zu Gunsten der Konsumenten in neuerer Zeit etwas kleiner zu sein scheint als damals. — Leider ist es hier nicht möglich, den wirklichen Aufschlag der

Detailisten, wenn auch nur annähernd, festzustellen; dazu giebt das Material zu wenig bestimmte Anhaltpunkte, und wir haben nicht in Erfahrung bringen können, was im Detailverkehre während der ganzen Periode unter „beste" und „IIa"-Waare zu verstehen ist. Ebenso müssen wir darauf verzichten, den Gang der Engros- und Detailpreise nach Prozenten des Steigens und Fallens zu verfolgen, weil wir bei einer Vergleichung der hamburger Engros- und magdeburger Detailpreise die Zollveränderungen nicht gut berücksichtigen können, und ohne dieses würde eine solche Tabelle doch ein falsches Bild geben.

Piment. In unserer Tabelle S. 88—89 sehen wir, daß man bei den Verkaufsdetailpreisen wieder konsequent an runden Zahlen festhält; es liegt auf der Hand, daß dadurch ein Parallelgehen der Detail- mit den Engrospreisen bei kleinen Schwankungen unmöglich gemacht, bei größeren wenigstens erschwert und verlangsamt wird. Bei dieser Waare hat ein solches Verfahren aber insofern seine Berechtigung, als Privatwirthschaften Piment wohl nur selten in ganzen Pfunden kaufen, und das Rechnen bei diesen am meisten vorkommenden Geschäften durch runde Zahlen wesentlich erleichtert wird.

Der Detailpreis stand Ende 1872 auf einer Höhe von 70 Pf. bei einem Engrospreis in Magdeburg von 51 Mk., so daß die Differenz 19 Pf. oder ca. 37 Prozent des Marktpreises betrug. Dieses Verhältniß änderte sich im Jahre 1873 wenig und erst Ende 1874, als der Engrospreis nicht unwesentlich gestiegen war, wurde auch der Detailpreis um 10 Pf. erhöht. Hier blieb er bis zum Jahre 1876 stehen, obschon der Engrospreis weitere Steigerungen erfuhr; diese betrugen im Jahre 1876 hier wie in Hamburg etwa 5 Mk., und die Differenz zwischen dem magdeburger Engros- und Detailpreise war nun im Januar 1876 20 Pf. = $33^1/_3$ Prozent, im Dezember 15 Pf. = 23 Prozent. — Der Detailpreis war demnach bis zum Jahre 1876 beim Steigen gegen den Engrospreis zurückgeblieben; das wurde aber schon zu Anfang des nächsten Jahres 1877 nachgeholt, indem man ihn von 80 auf 90 Pf. erhöhte, ohne daß die Engrospreise bemerkenswerthe Schwankungen aufwiesen; der Aufschlag des Detailhandels auf den Engrospreis stieg daher jetzt wieder von 15 Pf. im Januar auf 24 Pf. oder 36 Prozent im Dezember. — Unerklärlich ist die Preisbewegung des Jahres 1878; der Detailpreis stieg ohne allen Grund im Januar auf 100 Pf., so daß der Aufschlag auf den magdeburger Engrospreis bis zu 34 Pf. = 51 Prozent anwuchs, und fiel dann auf 90 Pf. gerade in der Zeit, als der Engrospreis um 5—6 Mk. gestiegen war; der Aufschlag betrug daher im Dezember nur noch 18 Pf. = 25 Prozent. Welche Erwägungen bei der Erhöhung auf 100 Pf. maßgebend gewesen sind, läßt sich nicht feststellen; offenbar kam man aber selbst bald zu der Einsicht, daß ein so hoher Preis nicht angebracht und auch nicht haltbar war. —

Während des Jahres 1879 finden wir in Hamburg keine große Bewegung; der Preis schwankte zwischen $49^1/_2$ und 52 Mk. und ist Ende des Jahres um $1^1/_2$—$2^1/_2$ Mk. höher als im Januar; der magdeburger Engrospreis stieg dagegen um 8 Mk., und wir müssen das auf die Er-

Piment.

	Engrospreis in Hamburg pro 50 kg	Engrospreis in Magdeburg pro 50 kg verzollt	Detailpreis in Magdeburg pro 1/2 kg verzollt
	Jamaika		
1872	Mk.	Mk.	Pf.
Januar	—	48	—
Dezember.	—	51	70
1873			
Januar	—	51—53¼	70
Dezember.	—		70
1874			
Januar	—	54—57	70
Dezember.	—		80
1875			
November	34—37	—	80
Dezember.	35—37	—	80
1876			
Januar	36—37	60	80
April	34—36	—	80
Juli.	35—36	—	80
Oktober	39—40	—	80
Dezember.	42—42½	65	80
1877			
Januar	42—43	65	80
April	41—42	—	90
Juli.	37—40	—	90
Oktober	43—44	—	90
Dezember.	43—44	66	90
1878			
Januar	43—44	66	100
April	41—43	—	100
Juli.	41—43	—	100
Oktober	47½—48	—	90
Dezember.	49½	72	90
1879			
Januar	49½	72	90
April	50—51	—	90
Juli.	50—50½	—	90
Oktober	48½—49½	—	100
Dezember.	51—52	80	100
1880			
Januar	50—52	80	100
April	43—45	—	100
Juli.	39—40	67—68	100
Oktober	55—56	—	100
Dezember.	58	85	100

Piment.

	Engrospreis in Hamburg pro 50 kg	Engrospreis in Magdeburg pro 50 kg verzollt	Detailpreis in Magdeburg pro 1/2 kg verzollt
	Jamaika		
1881	Mk.	Mk.	Pf.
Januar	58	86	100
April	56—58	—	100
Juli	47—49	75	100
Oktober	48—50	—	100
Dezember	40—43	72	100
1882			
Januar	40—43	72	100
April	38 1/2—42	70	100
Juli	38—40	—	100
Oktober	38—40	—	90
Dezember	38 1/2—40	69	90
1883			
Januar	38—40	68	90
April	38 1/2—40	—	90
Juli	31—33	—	90
Oktober	29—31	—	80
Dezember	28—29	56	80
1884			
Januar	28—29	56	80
April	28—30	—	80
Juli	26—28	—	80
Oktober	27	—	80
Dezember	22—25	50—51	80
1885			
Januar	22—24	50—51	70
April	21—24	—	70
Juli	23—25	—	70
Oktober	25 1/2—27	—	70
Dezember	28—30	57	70
1886			
Januar	28—30	57	80
April	24—26	—	80
Juli	24—25	—	80
Oktober	26—29	—	80
Dezember	24—28	54	80
1887			
Januar	24—28	54	80
April	24—28	—	80
Juli	24—26	—	80
Oktober	23—25	—	80
Dezember	24—27	53	80

höhung des Zolles von 19½ auf 25 Mk. pro 50 kg, also um 5½ Mk., zurückführen. Diese Wirkung des neuen Zolles erstreckte sich auch auf den Detailpreis, welcher im zweiten Halbjahre von 90 auf 100 Pf. hinaufgesetzt wurde, mithin um etwas mehr als der Zoll und die kleine Preissteigerung der Waare in Hamburg bedingte. Die Differenz zwischen dem magdeburger Engros- und Detailpreise betrug im Januar 18, im Dezember 20 Pf., und wir können daher wohl behaupten, daß, soweit unsere Detailpreise in Anwendung kamen, die Konsumenten nicht nur den Zoll allein tragen mußten, sondern außerdem durch die Abrundung des Verkaufspreises noch ca. 2 Pf. pro Pfd. Schaden erlitten.

Das Jahr 1880 zeigt zunächst in der ersten Hälfte ein bedeutendes Fallen, so daß die Preise Mitte des Jahres in Hamburg 11—12, in Magdeburg 12—13 Mk. niedriger stehen als im Januar; diese Baisse war aber von sehr kurzer Dauer, und im Dezember sehen wir die Engrospreise in Hamburg sogar 6—8 Mk., in Magdeburg 5 Mk. höher als im Januar. Jene kurze Periode des Sinkens war daher nicht imstande, den Detailpreis herabzudrücken; er blieb unverändert auf 100 stehen, und die Differenz zwischen Engros- und Detailpreis, welche sich im Juli auf 32—33 Pf. gehoben hatte, betrug Ende des Jahres nur noch 15 Pf. = 18 Prozent. —

Im Jahre 1881 fiel der Engrospreis wieder sehr stark, und der Unterschied zwischen den Januar- und Dezembernotirungen war in Hamburg 15—18 Mk., in Magdeburg 14 Mk. Auch dieser große Preisfall vermochte noch keine Bewegung in den Detailpreis zu bringen; er stand während des ganzen Jahres fest auf 100 Pf., so daß der Aufschlag auf den Engrospreis zuletzt wieder 28 Pf. betrug. Auch hier wartete man jedenfalls die weitere Preisentwickelung ab und erst, als im nächsten Jahre 1882 die Engrospreise noch etwas sanken, entschloß man sich zu einer Reduktion von 100 auf 90 Pf. und verringerte damit den Aufschlag auf den Engrospreis bis zu 21 Pf. = 30 Prozent.

In der zweiten Hälfte des Jahres 1883 trat ein weiterer Rückgang der Engrospreise um 10—12 Mk. ein, welchem dieses Mal sofort eine Herabsetzung des Detailpreises von 90 auf 80 Pf. folgte; ebenso hat das langsame Abbröckeln der Engrospreise im Jahre 1884 die Wirkung, daß 1885 abermals eine Ermäßigung des Detailpreises von 80 auf 70 Pf. stattfand, und daß nun der Aufschlag auf den Engrospreis seinen normalen Stand von 19—20 Pf. wieder erreicht hatte.

Das Jahr 1885 zeigt im Großhandel fast genau die umgekehrte Bewegung wie 1884, d. h. der Engrospreis stieg allmählich um ungefähr so viel als er dort gefallen war, und weil dadurch die Differenz zwischen dem Engros- und Detailpreise nach und nach auf 13 Pf. reduzirt wurde, so war vorauszusehen, daß eine Erhöhung der Detailpreise eintreten würde; diese erfolgte auch gleich zu Anfang 1886.

Von da ab sind die Schwankungen auf den Märkten gering; der Engrospreis ging nach und nach etwas zurück, jedoch war das nicht im Stande, eine Aenderung der Detailpreise herbeizuführen.

Im allgemeinen folgt der Preis im Kleinverkehre den Engrospreisen

ziemlich gut; ziehen wir den Durchschnitt unserer jährlichen 5 Notirungen, so erhalten wir:

	Engrospreis in Hamburg	Detailpreis in Magdeburg
1876	37,7 Mk. = 100	80 Pf. = 100
1877	41,9 „ = 111	88 „ = 110
1878	45 „ = 119	96 „ = 120
1879	50,1 „ = 133	94 „ = 117
1880	49,6 „ = 131	100 „ = 125
1881	50,7 „ = 134	100 „ = 125
1882	39,8 „ = 106	96 „ = 120
1883	33,7 „ = 89	86 „ = 107
1884	27 „ = 72	80 „ = 100
1885	24,9 „ = 66	70 „ = 87
1886	26,4 „ = 70	80 „ = 100
1887	25,3 „ = 67	80 „ = 100

Die relativen Zahlen stimmen 1876—1878 fast genau überein, 1879—1881 bleiben sie bei den Detailpreisen etwas zurück, 1882—1887 aber stehen sie hier wesentlich höher als bei den Engrospreisen; wir werden das letztere hauptsächlich auf die Zollerhöhung von 1879 zurückzuführen haben; denn stellen wir die Differenzen zwischen den hamburger Engrospreisen und den magdeburger Detailpreisen zusammen, so haben wir folgende Tabelle:

1876	42,3 Pf.	1882	56,2 Pf.
1877	46,1 „	1883	52,3 „
1878	51,0 „	1884	53,0 „
1879	43,9 „	1885	45,1 „
1880	50,4 „	1886	53,6 „
1881	49,3 „	1887	54,7 „

Das macht im Durchschnitt der Jahre 1876—1879, also vor der Zollerhöhung, 45,8 Pf., 1880—1886, d. h. nach der Zollerhöhung, 51,8 Pf., mithin in der letzten Periode fast genau um den Betrag der Zollerhöhung von $5^1/_2$ Pf. mehr als vorher.

Auffallend ist die Höhe der Differenzen zwischen den Engros- und Detailpreisen; der magdeburger Engrospreis ist fast überall um den Zoll und die Fracht höher als der hamburger; stellen wir nun die Unterschiede zwischen ersteren und den Detailpreisen, sowie die Aufschläge in Prozenten des Engrospreises zusammen, so ergiebt sich folgendes Bild:

Januar	1876	20 Pf.	= 33,3 Prozent	Durchschnitt 22 Pf. = 34,6 Prozent.
„	1877	15 „	= 23 „	
„	1878	34 „	= 51,5 „	
„	1879	18 „	= 25 „	
„	1880	20 „	= 25 „	
„	1881	14 „	= 16,3 „	
„	1882	28 „	= 39 „	
„	1883	22 „	= 32,3 „	
„	1884	24 „	= 43 „	
„	1885	19—20 „	= 38,6 „	
„	1886	23 „	= 40,4 „	
Dezember	1886	26 „	= 48 „	

Der Detailhandel läßt sich hiernach seine Dienste im Verhältniß zum Preise theuer bezahlen; aber wir müssen berücksichtigen, daß Piment nicht häufig und nur in kleinen Quantitäten gekauft wird, und daß mithin im ganzen weder den Detailisten ein bedeutender Nutzen, noch den Konsumenten ein wesentlicher Schaden durch den verhältnißmäßig hohen Aufschlag erwächst.

Wir können bei dieser Waare die Bewegungen wieder in einem Diagramm darstellen und geben daher ein solches zur besseren Anschauung. (Siehe Beilage.)

Pfeffer. Unsere Periode beginnt mit ziemlich hohen Preisen; der Aufschlag des Detailhandels auf die magdeburger Engrospreise ist 1872 noch mäßig; er beträgt 20 Pf. oder 23 Prozent, steigt aber im Jahre 1873 auf ca. 25 Pf. = 26 Prozent, als infolge einer verhältnißmäßig geringen Erhöhung der Engrospreise der Detailpreis sofort um 10 Pf. heraufgesetzt wurde. Wir sehen hier wieder, daß durch das Festhalten an runden Zahlen bei den Verkaufspreisen den Konsumenten manchmal Schaden, unter Umständen freilich auch Nutzen erwachsen kann; denn als nun der Engrospreis 1873 weiter um 9 Mk. stieg, erfolgte keine Erhöhung der Detailpreise, so daß jetzt der Aufschlag nur noch 17 Pf. = ca. 16 Prozent ausmachte. — Im Jahre 1874 fielen die Marktpreise wieder um 9 Mk., jedoch wurden davon die Detailpreise ebensowenig wie vorher beim Steigen berührt; erst als die Baissebewegung sich auch 1875 fortsetzte, erfolgte ein Rückgang des Preises im Kleinhandel, und zwar nun sogleich um 20 Pf., von 120 auf 100. Die sinkende Tendenz blieb mit kleinen Unterbrechungen bis in die zweite Hälfte des Jahres 1879 vorherrschend; der Engrospreis fiel in Hamburg vom Januar 1876 bis Dezember 1878 von 51—52 Mk. auf 32½—33 Mk., in Magdeburg von 75 auf 55½ Mk. Der Detailpreis hielt sich trotz dieses allmählich Zurückgehens auf den Märkten lange Zeit, d. h. bis Juli 1878, auf 100 Pf., und erst, als nun die Differenz zwischen dem magdeburger Engros- und Detailpreise auf mehr als 40 Pf. gestiegen war, fand eine Herabsetzung auf 80 Pf. statt, so daß der Aufschlag Ende 1878 nur noch ca. 25 Pf. betrug. —

In der ersten Hälfte des Jahres 1879 finden wir auf den Märkten eine kleine Preiserhebung; dieselbe beschleunigte sich im dritten Quartale und noch mehr im vierten, so daß die gesammte Erhöhung des Jahres in Hamburg 13½—14, in Magdeburg 14½ Mk. betrug. —

Auch für Pfeffer wurde der Zoll im Jahre 1879 von 19½ auf 25 Mk. pro 50 kg, also um 5½ Mk. oder 5½ Pf. pro Pfd. heraufgesetzt; es ist aber, wie wir sehen, davon schon bei den magdeburger Engrospreisen vorläufig nicht viel zu bemerken; diese Wirkung trat erst im Laufe des Jahres 1880 ein, als die Differenz zwischen dem Engrospreise in Hamburg und dem in Magdeburg, welche im Dezember 1879 24 Pf. ausmachte, bis zu 28 Pf. anwuchs; seitdem verharrte sie ungeändert auf diesem letzteren Stande. Wir müssen hiernach annehmen, daß 1879 noch ältere Vorräthe in Magdeburg vorhanden waren, für welche der neue Zollsatz nicht berücksichtigt zu werden brauchte. — Der Detailpreis stieg Ende 1879 von 80 auf 90 Pf., und die Ursache werden wir auch hier

84		1885					1886					1887				
Juli	Oktober	Dezember	Januar	April	Juli	Oktober	Dezember	Januar	April	Juli	Oktober	Dezember	Januar	April	Juli	Oktober	Dezember

100

95

90

85

80

75

70

mehr auf die Preissteigerung im Großverkehre während des letzten Quartals 1879 als auf die Zollerhöhung zurückzuführen haben. Die weitere Heraufsetzung auf 100 Pf. im Oktober 1880 mag durch die Zoll-erhöhung veranlaßt sein; denn vom Dezember 1879 bis Juni 1880 gingen die Engrospreise in Hamburg zurück, und wenn sie im zweiten Halbjahre auch wieder stiegen, so standen sie im Oktober doch nur $1^{1}/_{2}$—2 Mk. höher als im Januar, und das allein konnte eine Erhöhung des Detailpreises um 10 Pf. nicht rechtfertigen.

1881 fand eine weitere Steigerung statt, welche in Hamburg und in Magdeburg bis Oktober 12 Mk. betrug; der Detailpreis wurde daher eben-falls um 10 Pf., auf 110 Pf., hinaufgesetzt und behielt diesen Stand auch bis in das Jahr 1882 hinein, obschon die Engrospreise wieder um 6 Mk. fielen. Dem weiteren Sinken der Preise auf den Märkten um 3 Mk. bis April 1882 folgte dann auch die Herabsetzung des Detailpreises auf 100 Pf.; jedoch sehen wir letzteren im Oktober wieder auf 110, nachdem auch die Marktpreise bedeutend gestiegen waren. — Im Großverkehre setzte sich die Hausse nun drei Jahre hindurch ohne bedeutende Unterbrechung fort, und der Preis stand in Hamburg Ende 1885 79 Mk. gegen $55^{1}/_{2}$ Mk. Anfang 1883, in Magdeburg 107 Mk. gegen 85 Mk. — Der Detail-preis wurde schon im April 1883 nach einem rapiden Steigen der Engros-preise um 10 Pf., auf 120, hinaufgesetzt, blieb dann trotz des allmählichen weiteren Steigens der Marktpreise auf diesem Stande bis Oktober 1885 und erhob sich dann erst auf 130; er war also nicht so stark gestiegen, als die Engrospreise, und diese Bewegung bestätigt uns wieder, daß ein plötzliches, großes Steigen auf den Märkten häufig sogleich eine Erhöhung des Detailpreises zur Folge hat, während bei langsamem Steigen oft lange Zeit vergehen kann, bevor der Detailpreis geändert wird, weil der Detailist im allgemeinen an dem einmal bestehenden Preise so lange als möglich festzuhalten pflegt. So steigt der Preis in Hamburg vom April 1883 bis Januar 1885 um 11 Mk. und immer noch steht der Detailpreis auf einem alten Stande, ja es geht noch fast das ganze Jahr 1885 darüber hin, bevor endlich eine Erhöhung erfolgt.

Das plötzliche Fallen der Engrospreise im ersten Viertel des Jahres 1886 um 11 Mk. führt sogleich eine Herabsetzung des Detailpreises um 10 Pf. herbei, jedoch kehrt der letztere schon im Oktober auf den früheren Stand zurück, nachdem auch die Marktpreise gestiegen waren. —

Vergleichen wir jetzt den Gang der beiden Preise nach dem jährlichen Durchschnitt:

	Engrospreis in Hamburg	Detailpreis in Magdeburg		Engrospreis in Hamburg	Detailpreis in Magdeburg
1876	42,7 = 100	100 = 100	1882	53,3 = 124,8	106 = 106
1877	38,7 = 90,6	100 = 100	1883	64,8 = 151,7	118 = 118
1878	34,2 = 80,1	92 = 92	1884	71,8 = 168,2	120 = 120
1879	36,4 = 85,2	82 = 82	1885	75,2 = 176,1	122 = 122
1880	45,1 = 105,6	94 = 94	1886	75,9 = 177,8	126 = 126
1881	51,8 = 121,3	104 = 104	1887	78,4 = 183,6	130 = 130

Pfeffer.

	Engrospreis in Hamburg pro 50 kg	Engrospreis in Magdeburg pro 50 kg verzollt	Detailpreis in Magdeburg pro ½ kg verzollt
	Singapore	Singapore	
1872	Mk.	Mk.	Pf.
Juli	—	} 90	110
Oktober	—		110
Dezember	—		110
1873			
Januar	—	} 94½	120
April	—		120
Juli	—	—	120
Oktober	—	—	120
Dezember	—	103½	120
1874			
Januar	—	102	120
April	—	—	120
Juli	—	—	120
Oktober	—	—	120
Dezember	—	93	120
1875			
Januar	—	—	120
April	—	—	120
Juli	—	—	120
Oktober	55—55½	—	100
Dezember	52—53	—	100
1876			
Januar	51—52	75	100
April	41—42	63	100
Juli	40—40½	—	100
Oktober	39—39½	—	100
Dezember	41—41½	65	100
1877			
Januar	42—42½	65	100
April	39—39½	—	100
Juli	38—38½	—	100
Oktober	37—37½	—	100
Dezember	36½—37	59	100
1878			
Januar	36½—37	59	100
April	33—33½	—	100
Juli	34—34½	—	100
Oktober	34—34½	—	80
Dezember	32½—33	55½	80
1879			
Januar	32	55½	80
April	33—33¼	—	80
Juli	34	—	80
Oktober	37—37½	—	80
Dezember	45½—46	70	90

Pfeffer.

	Engrospreis in Hamburg pro 50 kg	Engrospreis in Magdeburg pro 50 kg verzollt	Detailpreis in Magdeburg pro ½ kg verzollt
	Singapore	Singapore	.
1880	Mk.	Mk.	Pf.
Januar	45—45¼	72	90
April	43	—	90
Juli.	42	66	90
Oktober	47	—	100
Dezember.	46½—47	75	100
1881			
Januar	46½—47	75	100
April	49½	—	100
Juli.	54½—55	—	100
Oktober	58½	87	110
Dezember.	52	81	110
1882			
Januar	52—52½	81	110
April	49—49½	78	100
Juli.	57½	86	100
Oktober	57	—	110
Dezember.	56	85	110
1883			
Januar	55½	85	110
April	66—67	—	120
Juli.	66	95	120
Oktober	68	99	120
Dezember.	66½	96	120
1884			
Januar	68	96	120
April	70—71	—	120
Juli.	73	—	120
Oktober	72	—	120
Dezember.	74½—75	106	120
1885			
Januar	77	106	120
April	73—74	98	120
Juli.	72	—	120
Oktober	76	—	120
Dezember.	79	107	130
1886			
Januar	77	107	130
April	66	95	120
Juli.	72½—73½	—	120
Oktober	76½—77	107	130
Dezember.	82—83	110	130
1887			
Januar	82—83	110	130
April	73	—	130
Juli.	75	—	130
Oktober	79—80	—	130
Dezember.	77½	108	130

Die Preisbewegung ist hiernach im Detailhandel eine äußerst günstige. Die relativen Zahlen steigen in Hamburg um 83 Prozent, im magdeburger Detailverkehre nur um 30 Prozent; allerdings geben solche Nebeneinanderstellungen kein ganz genaues Bild der Verhältnisse; denn im magdeburger Detailpreise ist ein hoher Zoll enthalten, welcher unverändert bleibt; ein Steigen der Preise in Hamburg um 10 Mk. ergiebt daher einen viel höheren Prozentsatz als ein Steigen des Detailpreises um 10 Pf. Aber auch die absoluten Zahlen sind im Detailverkehre günstig; der Preis steigt in der ganzen Periode um 30 Pf., während in Hamburg eine Erhöhung um 36 Mk. stattfand. Ebenso ergiebt auch eine Vergleichung der Bewegung des Detailpreises mit dem magdeburger Engrospreise ein gutes Resultat; denn letzterer stieg in den 11 Jahren von 1876 bis 1886 von 75 auf 110 Mk., also um 35 Mk. oder 47 Prozent.

Freilich müssen wir berücksichtigen, was wir früher schon (Seite 15) dargelegt haben, daß dieser Artikel meistens nur in ganz kleinen Quantitäten gekauft wird, und daß dann ein wesentlich höherer Preis in Kraft tritt. Wir glauben nicht, daß der Preis dieser kleinen Quantitäten in gleicher Weise schwankt wie der Pfundpreis, und daß man z. B. für 10 Pf. eine entsprechende Zahl von Grammen beim Steigen der Engrospreise weniger, beim Fallen mehr bekommt. Der verhältnißmäßig hohe Gewinnaufschlag wird hier wohl überhaupt nicht viel Bewegungen zulassen.

Was die Wirkung der Zollerhöhung betrifft, so hat der Konsument, so weit das aus den oben angeführten Zahlen im ganzen hervorgeht, keinen Nachtheil gehabt und dieselbe scheint unter den großen Preisbewegungen verschwunden zu sein. Die Differenz zwischen dem hamburger Engrospreise und dem magdeburger Detailpreise beträgt im Durchschnitt der Jahre 1876—1879 55 Pf., 1880—1887, also nach der Erhöhung des Zolles, nur 50 Pf. —

Wollen wir schließlich noch den Aufschlag betrachten, welchen der Detailhandel auf den Engrospreis macht, so vergleichen wir wieder den magdeburger Engros- und Detailpreis und erhalten dann folgende Differenzen:

Januar	1876	25 Pf. = 33 Prozent		April	1882	22 Pf. = 28 Prozent
April	1876	37 „ = 59 „		Juli	1882	14 „ = 16 „
Dezember	1876	35 „ = 54 „		Dezember	1882	25 „ = 29 „
Januar	1877	35 „ = 54 „		Januar	1883	25 „ = 29 „
Dezember	1877	41 „ = 69 „		Juli	1883	25 „ = 26 „
Januar	1878	41 „ = 69 „		Oktober	1883	21 „ = 21 „
Dezember	1878	25 „ = 45 „		Dezember	1883	24 „ = 25 „
Januar	1879	25 „ = 45 „		Januar	1884	24 „ = 25 „
Dezember	1879	20 „ = 28 „		Dezember	1884	14 „ = 13 „
Januar	1880	18 „ = 25 „		Januar	1885	14 „ = 13 „
Juli	1880	24 „ = 36 „		April	1885	22 „ = 22 „
Dezember	1880	25 „ = 33 „		Dezember	1885	23 „ = 21 „
Januar	1881	25 „ = 33 „		Januar	1886	23 „ = 21 „
Oktober	1881	23 „ = 26 „		April	1886	25 „ = 26 „
Dezember	1881	29 „ = 35 „		Oktober	1886	23 „ = 21 „
Januar	1882	29 „ = 35 „		Dezember	1886	20 „ = 19 „

Der Aufschlag nimmt in den letzten Jahren bedeutend ab und beträgt für die ganze Periode im Durchschnitt, so weit dieser aus unseren Preis-

1884 | 1885 | 1886 | 1887

April | Juli | Oktober | Dezember | Januar | April | Juli | Oktober | Dezember | Januar | April | Juli | Oktober | Dezember | Januar | April | Juli | Oktober | Dezember

135
130
125
120
115
110
105
100
95
90
85

:ngaben zu ziehen ist, 25 Pf. pro Pfd. oder 32 Prozent. Wir glauben nicht, ıaß dieser Aufschlag bei einer solchen Waare zu hoch ist, und sind der leberzeugung, daß die Konsumenten ihren Pfeffer auf keine Weise vortheil- ıafter erhalten können, wenn dabei die Bequemlichkeit des Einkaufens un- ıerändert bleiben soll.

Auch diese Waare eignet sich gut zu einer graphischen Darstellung der Preise, und wir wollen daher unseren Lesern die Bewegungen nochmals n dieser Weise vor Augen führen. (Siehe Beilage.)

Pflaumen. Eine Vergleichung der Preisbewegungen im Engros- ınd Detailverkehre bis zu den kleinen Schwankungen hin ist bei dieser Waare mit großen Schwierigkeiten verknüpft. Pflaumen werden nach der Größe der Früchte zu verschiedenen Preisen umgesetzt, und es ist nicht iberall festzustellen, ob die in unserer Tabelle angegebenen Preise sich mmer auf die gleiche Sorte beziehen. Ferner werden Pflaumen alljähr- ich schon vom April ab auf Lieferung im Oktober-November gehandelt, ı. h. also die Frucht, welche erst noch reifen soll, bildet schon sechs Monate ıorher das Objekt eines ausgedehnten Handels; gleichzeitig verkauft und :auft man aber auch die sogenannte Loko-Waare, also die wirklich vor- ıandenen Pflaumen, so daß häufig ganz verschiedene Preise für alte und ıeue Früchte neben einander gehen. Auch in dieser Beziehung ist nicht mmer nachzukommen, ob die Preise unserer Tabelle für die eine oder an- ıere Sorte gelten. Wir können daher aus dem Material, welches uns zu Gebote steht, weitere Schlüsse nicht ziehen, sondern müssen uns darauf be- chränken, nur das Wichtigste hier kurz hervorzuheben. Wir sehen: die Engrospreise schwanken ganz bedeutend, und zwar geschieht das haupt- ächlich unter dem Einflusse der Ernten und der Ernteaussichten. Die Detailpreise zeigen ebenfalls große Veränderungen; sie bewegen sich zwischen 30 und 50 Pf. und machen innerhalb dieser Grenzen bedeutende Sprünge; ıuch trifft der höchste Preis von 50 Pf. in der Regel mit verhältniß- näßig hohen Preisen im hamburger und magdeburger Großverkehr zu- ammen, ebenso der niedrigste von 30 Pf. mit niedrigen Engrospreisen; vir können daher wohl annehmen, daß auch der Detailpreis von Pflaumen urch die Marktpreise stark beeinflußt wird, wenn auch nicht jede Schwan- ung auf den Märkten im Kleinverkehr zum Ausdruck kommt.

Im Jahre 1879 wurde die Waare mit einem Zolle von 2 Mk. pro 0 kg belegt; ein Blick auf die Schwankungen der Detailpreise kann ıns schon zeigen, daß diese Vermehrung der Kosten von 2 Pf. pro Pfund en Konsumenten wohl nicht zur Last gefallen ist. Die Veränderungen ollziehen sich auch hier in runden Zahlen — 30, 40, 50 Pf. —; eine Mehrausgabe des Detailisten beim Einkauf von 2 Pf. pro Pfund kann aher allein noch keine Erhöhung hervorrufen, und die Schwankungen des Engrospreises sind ja zum Theil viel größer als der Zoll, ohne daß sie ine Aenderung des Detailpreises veranlassen.

Der Aufschlag des Detailhandels auf den Engrospreis ist, soweit sich as aus unserem Material ersehen läßt, ziemlich hoch; aber das ist bei iner Waare, deren Verkauf im kleinen fast unvermeidlich Verluste durch Verderben und andere Umstände mit sich bringt, kaum zu umgehen. Will

Pflaumen.

	Engrospreis in Hamburg pro 50 kg	Engrospreis in Magdeburg pro 50 kg ab Pest	Detailpreis in Magdeburg pro 1/2 kg
	ungarische u. türkische	türkische	türkische
1872	Mk.	Mk.	Pf.
Januar	—	23 1/4	—
Dezember	—	23 3/4	30
1873			
Januar	—	22 1/4	33
Dezember	—	39	50
1874			
Januar	—	37 1/4	50
April	—	40 1/2	50
August	—	33 3/4	50
Dezember	—	36	50
1875			
Januar	—	—	50
Juli	—	—	50
Oktober	16—23	—	50
Dezember	16—20	—	30
1876			
Januar	15—20	17—18	30
April	15—18	—	30
Juli	17—21	15—16	30
Oktober	20—32	22—24	30
Dezember	20—32	21—23	40
1877			
Januar	20—32	21—23	40
April	21—27	20—21	40
Juli	21—27	22—25	40
Oktober	21—27	29—32	40
Dezember	27—37	29—32	40
1878			
Januar	27—37	30—32	50
April	27—37	33—36	50
Juli	30—38	17	50
Oktober	22—24	18 1/2—19	50
Dezember	20—22	14 1/2—16	50
1879			
Januar	20—22	14 1/4—16	30
April	20—22	16—18	30
Juli	20—23	alte 19-22 neue 29-31	30
Oktober	20—28	neue 31—33 1/4	30
Dezember	27—40	—	30
1880			
Januar	27—40	27—28	50
April	24—40	22—23	40
Juli	24—36	—	40
Oktober	20—28	15 1/2—19	40
Dezember	22—28	18—23 1/2	40

Pflaumen.

	Engrospreis in Hamburg pro 50 kg	Engrospreis in Magdeburg pro 50 kg ab Pest	Detailpreis in Magdeburg pro 1/2 kg
	ungarische u. türkische	türkische	türkische
1881	Mk.	Mk.	Pf.
Januar	22—28	16—18	40
April	22—28	—	40
Juli	22—28	—	40
Oktober	22—28	25—29	40
Dezember	20—30	22—26	40
1882			
Januar	20—30	18—19 1/2	40
April	20—30	—	40
Juli	25 1/2—30	—	40
Oktober	25 1/2—30	—	40
Dezember	25 1/2—30	19 1/2—22 1/4	40
1883			
Januar	25 1/2—30	20 1/2—26 1/2	40
April	24—30	17 1/2—22	40
Juli	24—30	14 1/2—19	40
Oktober	24—28	17 1/2—22	40
Dezember	19—24	—	40
1884			
Januar	19—24	—	40
April	19—24	15 1/2—19 1/2	40
Juli	19—24	—	50
Oktober	19—25	—	50
Dezember	19—23	13 1/2—14 1/2	50
1885			
Januar	19—22	—	50
April	19—22	14	50
Juli	17—21	—	50
Oktober	15—17	10	40
Dezember	17—23	11	40
1886			
Januar	17—23	—	40
April	17—23	—	40
Juli	17—23	—	40
Oktober	18—19	9 1/2—16 1/2	40
Dezember	15—23	6 1/2—13 1/2	40
1887			
Januar	15—23	—	40
April	17—23	—	40
Juli	17—23	—	40
Oktober	17—23	—	40
Dezember	16—20	—	40

sich der Konsument die Pflaumen nicht in ganzen Kisten beschaffen, so muß er diesen Aufschlag tragen; andernfalls fällt ihm aber jenes Risiko des Verlustes zur Last, und er wird daher auch beim Einkauf im großen die Pflaumen nicht viel billiger erhalten, ganz abgesehen davon, daß sich ein solcher Einkauf bei den meisten Familien aus bekannten Gründen von selbst verbietet.

Mohnöl. Wir stellen hier die Engrospreise für Mohn und Mohnöl neben einander, weil der Preis des letzteren wesentlich von dem des ersteren abhängt. Dieser wird meistens wieder von dem Ausfalle der Ernte stark beeinflußt; im Jahre 1872 trat allerdings der umgekehrte Fall ein, daß der Preis des Mohns trotz der guten Ernte stieg, weil in den letzten Monaten die Nachfrage nach Mohnöl sehr stark wurde; im Jahre 1873 aber erhöhte sich der Mohnpreis wegen der durch Beschädigungen des Nachwinters klein ausgefallenen Ernte um ca. 4 Mk., und das war die Veranlassung, daß auch der Oelpreis von 60 auf 73½ stieg. Der Detailpreis hatte sich vom Januar 1872 bis Juni 1873 auf 80 Pf. gehalten; der Engrospreis war 1872 um ca. 10 Mk. gefallen; da das aber schnell vorüberging, und dieser Preis schon im Januar 1873 seinen alten Stand wieder nahezu erreicht hatte, so war der Druck nicht dauernd genug, um eine Aenderung im Detailpreise hervorzurufen. Als aber der Engrospreis 1873 weiter stieg, fand im Juli auch eine Erhöhung des Detailpreises von 80 auf 90 Pf. statt, also um etwas weniger als das Steigen des Engrospreises ausmachte. — Die Ernte von 1874 war in unserer Gegend klein und die Qualität des Mohns in Folge trockenen Wetters recht mangelhaft; das geerntete Quantum kam bald in die Hände von Spekulanten, und diese konnten daher sehr hohe Preise erlangen. Der Aufschlag betrug wieder 3—4 Mk., und wenn der Engrospreis von Mohnöl ebenfalls um 3 Mk. stieg, so blieb er im Verhältniß zu den Mohnpreisen etwas zurück. Der Detailpreis bewegte sich 1874 nicht; aber da er schon 1873 nicht im Verhältniß zu den Engrospreisen gestiegen war, und 1874 eine neue Erhöhung der letzteren hinzukam, so wurde er im Januar 1875 auf 100 Pf. hinaufgesetzt. Das Jahr 1876 hatte eine Mittelernte, doch war der Oelgehalt besser als in den Vorjahren, und der Preis stellte sich daher wieder auf 25⅛—26 Mk. Auch der Engrospreis des Mohnöls ging etwas zurück, aber nicht genug, um eine Herabsetzung des Detailpreises zu veranlassen. — Die hohen Mohnpreise der letzten Jahre gaben 1877 die Anregung, daß in der Provinz Sachsen verhältnißmäßig viel Mohn gebaut wurde; die Ernte fiel nicht schlecht aus und die Folge war, daß die Preise auf 20—20½ Mk. sanken. Die Engrospreise von Mohnöl mußten dieser Bewegung um so mehr folgen, als seit einigen Jahren billigere Surrogate auf den Markt kamen und das Mohnöl zum Theil verdrängten. Die Konsumenten hatten in diesem Jahre noch keinen Vortheil von dem Preisrückgang; der Detailpreis blieb auf 100 Pf. und wich erst im Januar 1878 auf 90 Pf. — 1878 war die Mohnernte wieder vorzüglich und der Engrospreis für Mohnöl ging deshalb nochmal bedeutend zurück, so daß auch der Detailpreis im Oktober eine zweite Reduktion von 90 auf 80 Pf. erfuhr. — Unter der Nachwirkung jenes Rü

Mohnöl.

	Engrospreise in Magdeburg pro 50 kg		Detailpreis in Magdeburg pro 1/2 kg
	Mohn	Mohnöl	Mohnöl
	Mk.	Mk.	Pf.
1872	Anfang 19–19½ später 20⁷⁄₁₀	Ging von 61½ bis zur Ernte auf 54 neues M. 51 später 57	Januar bis Dezember 80
1873	Januar 21³⁄₅ Dezember 25¹⁄₅	Januar 60 Dezember 73½	Januar „ Juni 80 Juli „ Dezember 90
1874	nach d. Ernte 28—29¼	Anfang 73½ später 76½	Januar „ „ 90
1875	?	?	„ „ „ 100
1876	im g. Jahre 25½—26	im ganzen Jahre 72—73	„ „ „ 100
1877	„ 20—20½	Anfang 72 später 61½	„ „ „ 100
1878	—	Anfang 61 später 50	„ „ September 90 Oktober „ Dezember 80
1879	im g. Jahre 21½—23½	im ganzen Jahre 65—66	Januar „ „ 70
1880	„ 24½—25	„ 65—66	„ „ August 80 September „ Dezember 90
1881	„ 26—26½	„ 65—66	Januar „ „ 90
1882	„ 22½—21	Anfang 65 später 60	„ „ August 90 September „ Dezember 80
1883	zu Anf. der Ernte 19½—20 später 18½—18	im ganzen Jahre 56—54	Januar „ November 80 Dezember 70
1884	im g. Jahre 18¾—18	„ 54—51	Januar „ Dezember 70
1885	—	„ 52—49	„ „ „ 70
1886	Anfang 16½ später 18—19	Januar-August 50—54 später 55—58	„ „ „ 70 —
1887	Anfang 18 später 22	im ganzen Jahre 56—53	Januar „ September 70 Oktober „ Dezember 75

ganges im Großverkehr fand dann im Januar 1879 wiederum eine Ermäßigung des Detailpreises um 10 Pf., also auf 70 Pf., statt; die Mohnernte war aber in diesem Jahre sehr ungünstig, und zum Ersatz des Ausfalles mußte ostindischer und russischer Mohn gekauft werden. Der Preis des Rohmaterials stieg daher um 1½—3 Mk., der Engrospreis des Oeles aber um 15—16 Mk. gegen das Vorjahr; trotzdem behielt der Detailpreis seinen niedrigen Stand von 70 Pf. bei. — Im Jahre 1880 fiel die Ernte wieder nicht befriedigend aus und man war theils aus diesem Grunde, theils weil sich der Mohnbau hier überhaupt zu Gunsten des Rübenbaues erheblich vermindert hatte, gezwungen, auch in diesem Jahre ausländisches Produkt zu beziehen. Der Preis des Mohns stieg daher etwas, war aber wider Erwarten nicht von einem verhältnißmäßigen Steigen des Engrospreises für Mohnöl begleitet; letzterer blieb gegen das Jahr 1879 unverändert; dagegen erfuhr nun der Detailpreis sogar zwei Erhöhungen: zuerst von 70 auf 80 und dann von 80 auf 90 Pf. Die erstere, welche im Januar eintrat, ist noch durch das vorhergegangene Steigen des Jahres

1879 zu erklären; für die zweite Erhöhung im September haben wir aber keinen Grund auffinden können.

Im Jahre 1881 und Anfang 1882 blieb der Engrospreis für Mohnöl unverändert, obgleich die Preise des Rohmaterials 1881 höher waren als 1880; dagegen fiel 1882 der Preis des Mohns um 4—5 Mk. gegen das Vorjahr und der Engrospreis des Fabrikats, welcher anfangs den Stand der Jahre 1879—1881 innehatte, sank später von 65 auf 60 herab. — Da die Engrospreise 1881 keine Veränderung gegen das Vorjahr erfuhren, so lag auch keine Veranlassung für eine Bewegung des Detailpreises vor; er blieb daher 1881 auf 90 Pf. stehen, sank aber dann im folgenden Jahre 1882 mit dem Engrospreise auf 80 Pf.

Während der Jahre 1883 bis 1886 stehen sowohl die Preise für Mohn als auch für Mohnöl sehr niedrig; die Ernte der Provinz Sachsen und Thüringens reicht allerdings nicht aus, um den Bedarf der Mühlen zu decken; aber es wird jetzt viel ausländischer Mohn verarbeitet und dieser drückt die Preise herab. Unter diesen Umständen sank auch der Detailpreis im Dezember 1883 auf 70 Pf. und kam damit auf einen so niedrigen Stand, wie er in der Periode seit 1872 nur einmal vorübergehend erreicht worden ist.

Der Detailpreis folgt mithin auch bei dieser Waare den Engrospreisen in ziemlich befriedigender Weise; die Bewegung der Durchschnittspreise war, soweit wir letztere aus unserem Material ziehen können, folgende:

	Engrospreis	Detailpreis		Engrospreis	Detailpreis
1872	55,8 = 100	80 = 100	1880	65,5 = 117	83,3 = 104
1873	66,7 = 120	85 = 106	1881	65,5 = 117	90 = 112
1874	75 = 134	90 = 112	1882	62,5 = 112	86,6 = 108
1875	—	100 = 125	1883	55 = 98	79,2 = 99
1876	72,5 = 130	100 = 125	1884	52,5 = 94	70 = 87
1877	66,7 = 120	100 = 125	1885	50,5 = 90	70 = 87
1878	55,5 = 99	87,5 = 109	1886	54,2 = 97	70 = 87
1879	65,5 = 117	70 = 87	1887	54,5 = 98	71,2 = 89

Die Differenzen zwischen dem Engros- und dem Detailpreise betrugen nach unserem Materiale:

1872	18½ Pf. = 30 Prozent		1880	14—15 Pf. = 22 Prozent
	26 „ = 48 „			24—25 „ = 37 „
	29 „ = 57 „		1881	24—25 „ = 37 „
	23 „ = 40 „		1882	25 „ = 38 „
1873	20 „ = 33 „			20 „ = 33 „
	16½ „ = 22 „		1883	24—26 „ = 45 „
1874	16½ „ = 22 „			14—16 „ = 27 „
	13½ „ = 18 „		1884	16—19 „ = 33 „
1876	27—28 „ = 38 „		1885	21—18 „ = 38 „
1877	28 „ = 39 „		1886	16—20 „ = 34 „
	38½ „ = 62 „			12—15 „ = 24 „
1878	39 „ = 64 „		1887	14—17 „ = 28 „
	30 „ = 60 „			19—22 „ = 37 „
1879	4—5 „ = 7 „			

Diese Aufschläge sind allerdings ziemlich hoch; aber die höchsten Prozentsätze werden hier wie auch sonst häufig, dadurch hervorgerufen, daß der Detailpreis beim Sinken des Engrospreises nicht sofort fällt, sondern erst dann, wenn der niedrige Engrospreis sich eine Zeit lang gehalten hat. Der Detailist ändert, wie wir schon hervorgehoben haben, seinen Preis überhaupt nicht gern; dann sind bei einer Herabsetzung der Engrospreise im Detailverkehre noch ältere, theuere Vorräthe vorhanden; alles das kann darauf hinwirken, daß die Differenz zwischen den Engros- und Detailpreisen vorübergehend verhältnißmäßig hoch wird. Der Umstand aber, daß der Einkaufspreis des Detailisten nicht mit dem gegenwärtigen Engrospreise identisch zu sein braucht, zeigt uns schon, daß dann jene Differenz nicht den Gewinn der Detailisten angiebt. Freilich kann der Gewinn aus denselben Gründen bei steigender Konjunktur auch größer sein, als die Differenz zwischen dem Engros- und Detailpreise anzeigt.

Rüböl. Wir kommen jetzt zu einer Waare, welche in hohem Grade der Spekulation unterworfen ist. Eine Vergleichung der verschiedenen Preise bietet aus diesem Grunde mancherlei Schwierigkeiten; denn selbst die Engrospreise gehen an den verschiedenen Börsenplätzen nicht immer denselben Weg, wie wir schon bei den Preisen unserer Tabelle (S. 104—105) in Hamburg und Magdeburg sehen. So kommt es vor, daß die kleinen Märkte schnell vorübergehende Bewegungen an den Hauptplätzen nicht mitmachen; im Mai 1872 z. B. stieg der Preis in Berlin während des Kampfes der Hausse- und Baissepartei um 9—12 Mk. pro 50 kg, der Magdeburger Engrospreis wurde jedoch davon nicht berührt. Die Preise an den kleinen Märkten richten sich mehr nach dem Saatenstand und der Ernte des Rohmaterials, selbstverständlich immer unter Berücksichtigung der größeren Bewegungen an den Hauptplätzen, und daß die Detailpreise dem fast ununterbrochenen Steigen und Fallen der Spekulationspreise nicht folgen, läßt sich hiernach schon voraussehen.

Die Engrospreise in Magdeburg gingen vom Oktober 1872 bis Ende 1874 allmählich auf einen so tiefen Stand zurück, daß den Müllern kaum noch ein Nutzen übrig blieb. Der Konsument hatte davon wenig Vortheil; denn während der Rückgang im Großverkehr 11 Mk. pro 50 kg betrug, war der Detailpreis lange Zeit unverändert und wurde erst Ende 1874 um 5 Pf., von 50 auf 45, herabgesetzt. — Im Jahre 1876 war der Engrospreis wieder auf 36 gestiegen, und auch der Detailpreis hat seinen alten Stand von 50 Pf. wieder eingenommen; jener sank dann bis Mitte des Jahres auf 32½ und stieg später in Folge der Erhöhung der Saatpreise wieder auf 41 Mk. Das Sinken übte auf den Detailpreis keinen Einfluß aus, wohl aber stieg dieser, als der Engrospreis wieder 9 Mk. höher war, auf 55 Pf., also um 5 Pf.; die Differenz zwischen beiden Preisen war daher am Schlusse des Jahres genau so groß wie am Anfang.

1877 schwankten die Engrospreise in Magdeburg ziemlich stark und standen Ende des Jahres um 3½ Mk. tiefer als im Januar; diese im ganzen fallende Bewegung setzte sich 1878 fort, weil der Bedarf gering

Rüböl, raffinirt.

	Engrospreis in Hamburg pro 50 kg	Engrospreis in Magdeburg pro 50 kg	Detailpreis in Magdeburg pro 1/2 kg
1872	Mk.	Mk.	Pf.
Juli	—	34 1/2	—
Oktober	—	38 1/4	50
Dezember	—	36	50
1873			
Januar	—	37 1/2	50
April	—	34 1/2	50
Juli	—	36	50
Dezember	—	30 3/4	50
1874			
Januar	—	31	50
April	—	29	50
Juli	—	30 1/2	50
Dezember	—	29 1/4	45
1875			
Januar	—	—	45
April	—	—	45
Juli	—	—	45
Oktober	38	—	50
Dezember	42	—	50
1876			
Januar	40	36	50
April	36	—	50
Juli	37	32 1/2	50
Oktober	41	—	50
Dezember	42—42 1/2	41	55
1877			
Januar	42—42 1/2	41	55
April	40	34	55
Juli	40—41	—	55
Oktober	42	39 1/2	55
Dezember	42	37 1/2	55
1878			
Januar	41 1/2	37 1/2	55
April	41—42	—	55
Juli	39	—	55
Oktober	37	—	45
Dezember	36	29 1/2	45
1879			
Januar	35	28	45
April	35	—	45
Juli	33	—	45
Oktober	32	—	40
Dezember	33	27	40
1880			
Januar	33	27	40
April	32	—	40
Juli	32	—	40
Oktober	32	—	40
Dezember	31 1/2	27 1/4	40

Rüböl, raffinirt.

	Engrospreis in Hamburg pro 50 kg	Engrospreis in Magdeburg pro 50 kg	Detailpreis in Magdeburg pro 1/2 kg
1881	Mk.	Mk.	Pf.
Januar	31 1/2	26 3/4	40
April	31	25 1/2	40
Juli	31 1/2	26 1/2	40
Oktober	32	29	40
Dezember	33 1/2	28	40
1882			
Januar	33 1/2	28 1/2	40
April	33	26 1/2	40
Juli	34	29 3/4	40
Oktober	35	31 3/4	40
Dezember	37 1/2—39	32 3/4	45
1883			
Januar	37 1/2—39	32 3/4	45
Februar	44—45	—	45
März	44—45	—	45
April	44—46	41 1/2	45
Mai	41	37 1/2	45
Juni	40	—	45
Juli	37 1/2	33 3/4	45
August	38—38 1/2	33 3/4	45
September	38—38 1/2	33 1/2	45
Oktober	38—38 1/2	32 3/4	45
November	38	32 3/4	45
Dezember	37	32 1/2	45
1884			
Januar	37	33	40
April	35—35 1/4	—	40
Juli	33 1/2—35 1/2	27	40
Oktober	32	—	40
Dezember	30	25 3/4	40
1885			
Januar	30	25 3/4	40
April	30	—	40
Juli	30	—	40
Oktober	28	—	35
Dezember	28	22 1/4	35
1886			
Januar	28	22 1/4—22 1/2	35
April	25	—	35
Juli	23 1/2	20 3/4—21	30
Oktober	23 1/2	21 3/4—22 1/4	30
Dezember	23 1/2	22 1/2—23	32
1887			
Januar	23 1/2	23	32
April	24 1/2	21 3/4	32
Juli	28	26 3/4	35
Oktober	28 1/2	24	35
Dezember	30	24 1/4	35

und die Saatpreise niedrig waren; bis Juli 1878 hatte trotzdem noch keine Herabsetzung des hohen Detailpreises stattgefunden, und erst als der Druck mit der Zeit immer stärker wurde, mußte auch jener nachgeben, und zwar jetzt sogleich um 10 Pf., was ungefähr dem Rückgange des Engrospreises vom Januar 1877 bis Ende 1878 entsprach. Der Detailhandel war mithin nun dem Großverkehre gefolgt, aber in der Zwischenzeit hatten die Konsumenten das Rüböl doch verhältnißmäßig hoch bezahlen müssen, weil der Detailhandel viel zu lange an seinen hohen Preisen festhielt. — Auch das Jahr 1879 brachte wieder eine kleine Ermäßigung des Engrospreises, und der Detailhandel beantwortete dieses mit einer weiteren Herabsetzung von 45 auf 40 Pf., eilte mithin nun dem Engrospreise voraus. Die beiden folgenden Jahre 1880—1881 vergingen im ganzen ruhig; die Marktpreise bewegten sich in engen Grenzen, und der Kleinverkehr hatte daher keine Veranlassung zu einer Aenderung der Preise.

Im Jahre 1882 beginnt nun einer jener häßlichen Vorgänge, welche, wenn auch glücklicherweise selten, doch von Zeit zu Zeit immer wieder auf diesem oder jenem Gebiete des Spekulationshandels zu Tage treten. In der zweiten Hälfte des Jahres 1882 waren große Quantitäten Rüböl von Paris aus in Berlin zur Lieferung April-Mai gekauft worden. Diese zu Hausseoperationen gemachten Ankäufe setzten sich auch im Januar 1883 fort, so daß der Preis zwischen dem 15. und 18. Januar von 65½ auf 68 Mk. pro 100 kg stieg. Die Haussepartei dehnte das Feld ihrer Einkäufe dann auch auf die hamburger Börse aus, und da alle geforderten Preise bewilligt wurden, gingen diese rapid in die Höhe; am 7. Februar kostete Rüböl bereits 80 Mk., Anfang März 83 Mk. pro 100 kg. Einen Nutzen konnte das Haussekonsortium daraus jedoch nicht ziehen, weil mit einem Angebot der Waare sofort der Rückgang der Preise eingetreten wäre, und die Hoffnung, daß der Konsum große Quantitäten verlangen werde, ging nicht in Erfüllung, weil die Konsumenten infolge der hohen Rübölpreise Surrogate verwendeten; das war dann wieder der Grund, daß sich große Quantitäten Rüböl ansammelten. Der Zweck der Hausseoperation war hiernach vereitelt, der Leiter der pariser Spekulation nahm sich das Leben, und nun erfolgte der Zusammenbruch so plötzlich, daß der Preis in Berlin während zweier Tage, am 17. und 18. April, von 80½ auf 65 Mk. fiel. Diese Ereignisse hatten große Verwirrung in der Rübölproduktion und im Handel hervorgebracht, und erst in der zweiten Hälfte des Jahres 1883 lenkte das Geschäft wieder in solide Bahnen ein.

Solche Vorgänge sind äußerst beklagenswerth; sie bringen nicht nur keinen wirthschaftlichen Nutzen, sondern schädigen nach vielen Richtungen hin und heften dem Handel dadurch, daß diese nur ausnahmsweise vorkommenden, aber gewöhnlich in recht grelles Licht tretenden Ereignisse außerhalb der Handelskreise verallgemeinert werden, einen Makel an, welcher ihm nicht zukommt. Es wird auch hier noch Aufgabe der national-ökonomischen Wissenschaft sein, durch tieferes Eindringen in diese Vorgänge zu untersuchen, ob sich die Grenzen nicht feststellen lassen, bis wohin der Spekulationshandel den Interessen der Volkswirthschaft dient und wo er

anfängt, in reines Börsenspiel auszuarten. Sollte das einst gelingen, und damit auch der Punkt gegeben sein, wo gegen das Spiel eingeschritten werden kann, so werden wir jede Maßregel, die geeignet ist, ohne Schädigung des soliden Handels zur Beseitigung oder wenigstens Einschränkung jenes Treibens beizutragen, mit Freuden begrüßen.

Der Detailpreis wurde von diesen großen Bewegungen nur wenig berührt; er stieg Ende 1882, als die Engrospreise um ca. 5 Mk. höher waren, ebenfalls um 5 Pf., blieb dann aber während des ganzen folgenden Jahres unverändert, obgleich auch im magdeburger Großverkehr Schwankungen von 9 Mk. pro 50 kg auf und ab vorkamen. Die Wirkungen der Spekulation drangen also nicht bis zu den kleinen Konsumenten hin und spielten sich innerhalb des Handels und der Produktion selbst ab.

Mit dem Jahre 1884 kehrte der Detailpreis wieder auf 40 Pf. zurück und sank 1885 auf 32, 1886 auf 30 Pf. Er folgte darin den Engrospreisen, welche in Magdeburg vom Januar 1884 bis Juli 1886 ebenfalls um 10 Mk. heruntergegangen waren; von da ab trat bei den Engrospreisen wieder eine Erhöhung ein, welcher auch der Detailpreis in zwei Absätzen folgte.

Die Differenzen zwischen den Preisen im Groß- und Kleinverkehr sind auch hier wieder ziemlich hoch. Im Jahre 1872 steht der Detailpreis $11^{3}/_{4}$ Pf. = 31 Prozent höher als der Engrospreis, und dieser Unterschied wächst, da der letztere sinkt, bis Juli 1874 auf $19^{1}/_{2}$ Pf. = 64 Prozent; nun folgt die Ermäßigung des Detailpreises, und die Differenz beträgt daher im Dezember 1874 nur noch $15^{3}/_{4}$ Pf. = 54 Prozent.

Im Januar 1876 beginnt der Aufschlag mit 14 Pf. = 39 Prozent, wächst dann Mitte des Jahres auf $17^{1}/_{2}$ Pf. = 54 Prozent und steht Ende des Jahres mit dem Steigen beider Preise wieder auf 14 Pf. = 34 Prozent; er hebt sich alsdann, da bei unverändertem Detailpreise der Engrospreis sinkt, auf $17^{1}/_{2}$ Pf. = 47 Prozent, fällt Ende 1878 auf $15^{1}/_{2}$ Pf. = 53 Prozent und Ende 1879 auf 13 Pf. = 48 Prozent und hält sich nun über zwei Jahre lang auf der Höhe von 11—14 Pf. Im Oktober 1882 hat er sich durch Steigen des Engrospreises auf $8^{1}/_{4}$ Pf. = 26 Prozent verringert, erweitert sich dann durch Heraufsetzung des Detailpreises auf $12^{1}/_{4}$ Pf. und beträgt im April 1883, als die Spekulation ihren Höhepunkt erreichte, nur noch $3^{1}/_{2}$ Pf. = 9 Prozent. Ende 1883 ist er aber schon wieder auf $12^{1}/_{2}$ Pf. gewachsen und geht 1884 durch Herabsetzung des Detailpreises auf 7 Pf. = 21 Prozent zurück; im Januar 1885 ist er durch Sinken des Engrospreises auf $14^{1}/_{4}$ Pf. gebracht und nun schwankt er bis Ende 1886 zwischen 10 und 13 Pf. auf und ab.

Petroleum. Auch diese Waare wird als Spekulationsobjekt benutzt, und der Preis unterliegt daher mancherlei Schwankungen; um diese zum Ausdruck zu bringen, haben wir hier in unserer Tabelle, S. 108—109, die monatlichen Preise angegeben. Die Waare wird im magdeburger Detailverkehre nur in Literflaschen verkauft und der Preis daher pro Liter gestellt; um aber eine genaue Vergleichung mit den Engrospreisen zu ermöglichen, haben wir den Preis pro Liter in einen solchen pro $^{1}/_{2}$ kg

Petroleum, raffinirt.

	Engrospreis in Hamburg pro 50 kg mit 20% Tara	Detailpreis in Magdeburg	
		pro l	pro 1/2 kg
1875	Mk.	Pf.	Pf.
Oktober	11,90	30	18,3
Dezember	12,20	30	18,3
1876			
Januar	12,50	30	18,3
Februar	14,35	30	18,3
März	12,60	30	18,3
April	14,10	30	18,3
Mai	12,50	30	18,3
Juni	12,30	30	18,3
Juli	13,50	30	18,3
August	15,10	30	18,3
September	19,75	30	18,3
Oktober	20,75	30	18,3
November	20,50	30	18,3
Dezember	24,—	45	27,4
„ Mitte	33,—	45	27,4
„ Ende	30,—	45	27,4
1877			
Januar	21,—	40	24,4
Februar	20,—	35	21,3
März	14,50	35	21,3
April	14,90	30	18,3
Mai	13,50	30	18,3
Juni	12,90	30	18,3
Juli	11,70	30	18,3
August	12,20	30	18,3
September	13,40	30	18,3
Oktober	14,20	30	18,3
November	12,60	25	15,2
Dezember	12,50	25	15,2
1878			
Januar	12,20	25	15,2
Februar	10,90	25	15,2
März	11,30	25	15,2
April	11,40	25	15,2
Mai	11,10	25	15,2
Juni	11,20	25	15,2
Juli	11,15	25	15,2
August	11,25	25	15,2
September	11,—	25	15,2
Oktober	10,25	25	15,2
November	9,60	20	12,2
Dezember	9,40	20	12,2

	Engrospreis in Hamburg pro 50 kg mit 20% Tara	Detailpreis in Magdeburg	
		pro l	pro 1/2 kg
1879	Mk.	Pf.	Pf.
Januar	8,90	20	12,2
Februar	10,20	20	12,2
März	9,90	20	12,2
April	9,50	20	12,2
Mai	9,40	20	12,2
Juni	9,10	20	12,2
Juli	9,90	20	12,2
August	6,95	25	15,2
September	7,10	25	15,2
Oktober	8,20	25	15,2
November	8,50	25	15,2
Dezember	9,25	30	18,3
1880			
Januar	8,10	25	15,2
Februar	7,75	25	15,2
März	7,55	20	12,2
April	7,60	20	12,2
Mai	7,35	20	12,2
Juni	7,50	20	12,2
Juli	9,50	20	12,2
August	9,50	25	15,2
September	9,60	25	15,2
Oktober	11,60	30	18,3
November	11,30	30	18,3
Dezember	9,60	30	18,3
1881			
Januar	9,10	30	18,3
Februar	—	30	18,3
März	8,10	30	18,3
April	8,—	30	18,3
Mai	7,85	30	18,3
Juni	7,90	30	18,3
Juli	8,10	30	18,3
August	7,50	30	18,3
September	8,30	30	18,3
Oktober	8,80	30	18,3
November	8,40	30	18,3
Dezember	7,60	22	13,4

Petroleum, raffinirt.

	Engrospreis in Hamburg pro 50 kg mit 20 % Tara	Detailpreis in Magdeburg			Engrospreis in Hamburg pro 50 kg mit 20 % Tara	Detailpreis in Magdeburg	
		pro l	pro ½ kg			pro l	pro ½ kg
1882	Mk.	Pf.	Pf.	**1885**	Mk.	Pf.	Pf.
Januar	7,50	22	13,4	Januar	7,50	22	13,4
Februar	7,35	22	13,4	Februar	7,10	22	13,4
März	7,60	22	13,4	März	7,45	22	13,4
April	7,35	22	13,4	April	7,30	22	13,4
Mai	7,05	22	13,4	Mai	7,25	22	13,4
Juni	7,10	22	13,4	Juni	7,10	22	13,4
Juli	7,—	22	13,4	Juli	7,45	22	13,4
August	6,90	22	13,4	August	7,55	22	13,4
September	6,85	22	13,4	September	7,75	22	13,4
Oktober	7,90	22	13,4	Oktober	7,80	22	13,4
November	7,65	22	13,4	November	7,70	22	13,4
Dezember	7,90	22	13,4	Dezember	7,60	22	13,4
1883				**1886**			
Januar	7,60	22	13,4	Januar	7,30	20	12,2
Februar	7,60	22	13,4	Februar	7,25	20	12,2
März	7,60	22	13,4	März	7,50	20	12,2
April	8,05	22	13,4	April	6,65	20	12,2
Mai	7,55	22	13,4	Mai	6,55	20	12,2
Juni	7,60	22	13,4	Juni	6,45	20	12,2
Juli	7,50	22	13,4	Juli	6,50	20	12,2
August	7,45	22	13,4	August	6,35	20	12,2
September	7,90	22	13,4	September	6,25	20	12,2
Oktober	8,25	22	13,4	Oktober	6,35	20	12,2
November	8,15	22	13,4	November	6,85	20	12,2
Dezember	8,55	22	13,4	Dezember	7,25	20	12,2
1884				**1887**			
Januar	9,25	22	13,4	Januar	6,70	20	12,2
Februar	8,75	22	13,4	Februar	6,45	20	12,2
März	8,—	22	13,4	März	6,05	20	12,2
April	7,50	22	13,4	April	6,15	20	12,2
Mai	7,75	22	13,4	Mai	6,05	20	12,2
Juni	7,65	22	13,4	Juni	6,—	20	12,2
Juli	7,45	22	13,4	Juli	6,—	20	12,2
August	7,90	22	13,4	August	5,95	20	12,2
September	8,—	22	13,4	September	6,10	20	12,2
Oktober	7,80	22	13,4	Oktober	6,25	20	12,2
November	7,70	22	13,4	November	6,65	20	12,2
Dezember	7,65	22	13,4	Dezember	7,40	20	12,2

umgerechnet und dabei angenommen, daß 100 l = 82 kg sind, was der Wirklichkeit wohl am nächsten kommen wird.

Ende 1872 kostete Petroleum hier im Magdeburger Großhandel 23 Mk. pro 50 kg, und der Detailpreis stand damals 45 Pf. pro l = 27,4 Pf. pro 1/2 kg. Die Produktion in Amerika nahm nun immer größere Dimensionen an, indem neue Quellen erschlossen wurden, welche mehr Oel mit geringeren Kosten lieferten, und der Preis fiel daher im Jahre 1873 von 22 auf 13 1/4 Mk. Der Detailpreis wich unter diesem Druck zunächst erst auf 40, Anfang Januar 1884 weiter auf 38 Pf. pro l (24,4 bezw. 23,2 Pf. pro 1/2 kg), mithin nicht in gleichem Verhältniß wie der Engrospreis. — Im Jahre 1874 setzte sich diese Bewegung fort und der Engrospreis sank bis Oktober von 13 auf 9 1/4 Mk.; im November stieg er wieder und war Ende des Jahres 12 Mk. Der Detailpreis wurde im März auf 35 Pf. pro l = 21,3 Pf. pro 1/2 kg, im August auf 30 bezw. 18,3 Pf., und im Oktober endlich auf 25 bezw. 15,2 Pf. ermäßigt; er hatte mithin nun den Engrospreis eingeholt und stieg auch im letzten Jahresviertel trotz der Erhöhung des Engrospreises noch nicht; erst Anfang Januar 1875 wurde er wieder auf 30 Pf. hinaufgesetzt.

Das Jahr 1876 verlief in seiner ersten Hälfte ruhig, und die Preise in Hamburg schwankten nur einige Mark auf und ab. Da aber die Quellenbesitzer und die Raffinerien bei den niedrigen Preisen mit Verlust arbeiteten, so war die Produktion bedeutend vermindert worden, und es bildete sich nun in Amerika ein mit reichlichen Mitteln ausgestattetes Konsortium, welches die Werke kaufte oder mit ihnen Kontrakte schloß und so den Preis vorschreiben konnte. Wir sehen nun in unserer Tabelle, daß der Preis in Hamburg vom Juli ab bis Dezember in großen Sprüngen um weit über 100 Prozent stieg, dann aber ebenso schnell fiel, als die hohen Preise zu neuen Bohrungen in Amerika anregten. — Der Detailpreis folgte erst Anfang Dezember mit einer Erhöhung um 15 Pf. pro l, machte aber dann den höchsten Aufschwung des Engrospreises nicht mit und stand sogar während einiger Wochen niedriger als dieser; im Januar 1877 wurde er bereits auf 40, im Februar auf 35 Pf. ermäßigt und erreichte im April seinen alten Stand von 30 Pf. wieder, so daß die Konsumenten mit dieser Bewegung zufrieden sein können; ja, der Detailpreis fiel sogar im November noch auf 25 Pf., ohne daß die Marktverhältnisse besondere Veranlassung zu dieser Reduktion boten. — Das Jahr 1878 brachte ein allmähliches Zurückgehen der Engrospreise von 12,20 Mk. auf 9,40 Mk., und der Detailpreis folgte sofort mit einer weiteren Ermäßigung auf 20 Pf. pro l = 12,2 Pf. pro 1/2 kg.

Die Bewegung des Preises im Kleinverkehr läßt hiernach kaum etwas zu wünschen übrig. Nun tritt aber vom Jahre 1879 ab ein neuer Faktor in die Berechnung, nämlich der Zoll. Bis dahin wurde Petroleum in Deutschland frei eingeführt; 1879 belegte man jedoch die Waare mit einem Zolle von 3 Mk. pro 50 kg unter der Begründung, daß, da die erheblichen Preisschwankungen keinen Einfluß auf den Konsum ausgeübt hätten, eine Besteuerung des Petroleums gerechtfertigt wäre. Die That-

sache, daß der Konsum zugenommen hat, ist allerdings richtig; denn er betrug nach dem statistischen Jahrbuche durchschnittlich pro Jahr 1866 bis 1870 1,86 kg, 1871—1875 3,75 kg, 1876—1880 5,40 kg pro Kopf; aber das beweist nichts für die Behauptung der Motive zur Zollvorlage; denn die Preisschwankungen waren immer nur vorübergehend; die Richtung der Preise im allgemeinen oder im Durchschnitt ging abwärts, und die Motive geben selbst den hamburger Durchschnittspreis wie folgt an:

1861—1865	28,68 Mk.	1873	15,14 Mk.
1866—1870	21,06 „	1874	11,63 „
1871—1875	15,18 „	1875	11,22 „
1872	19,28 „	1876	17,84 „

Man kann daraus folgern, daß die Vermehrung des Konsums eine Wirkung des Preisrückganges sei, und daß, wenn eine dauernde Erhöhung des Preises durch einen Zoll eintritt, wohl auch eine Abnahme des Konsums herbeigeführt werden könne. Nun ist Petroleum aber das bei weitem billigste Beleuchtungsmaterial und darin kann auch ein Zoll von 3 Mk. pro 50 kg nichts ändern; eine Abnahme des Verbrauches war daher aus diesem letzteren Grunde nicht zu erwarten, und der Konsum ist auch in der Periode 1881—1885 auf 8,54 kg pro Kopf und Jahr gestiegen. — Alles das trifft aber unseres Erachtens den Kern der Frage nicht; es handelt sich bei der Besteuerung einer Waare nicht allein darum, ob der Verbrauch durch diese Maßregel abnehmen kann oder nicht, sondern in erster Linie darum, ob der Zoll namentlich den unteren Klassen beim Verbrauch eines Gegenstandes, welcher nicht dem Luxus dient, sondern ein nothwendiges Bedürfniß befriedigt, eine verhältnißmäßig hohe Last auferlegt, welcher sie sich nicht entziehen können. Und das ist beim Petroleum in hohem Grade der Fall. Es giebt ja Waaren, in deren Detailpreisen sich der Einfluß eines Zolles schwer nachweisen läßt, wo derselbe in den Schwankungen der Engrospreise und anderen Vorgängen innerhalb des Handels untergeht, ohne sichtbare Wirkung auf den Kleinverkehr; in unserem Falle läßt sich aber der Einfluß des Zolles ziemlich genau zeigen. Der Engrospreis in Hamburg schwankte während der ersten sieben Monate des Jahres 1879 sehr wenig auf und ab, und seit der im November 1878 eingetretenen Festsetzung des Detailpreises auf 20 Pf. war ein Grund zu einer Aenderung nicht vorhanden gewesen; denn der Engrospreis stand im November 1878 auf 9,60 Mk., im Juli 1879 auf 9,90 Mk., also ungefähr auf gleicher Höhe. Da wurde Anfang August 1879, sofort nachdem der Zoll in Kraft getreten war, der Detailpreis von 20 auf 25 Pf. erhöht und blieb so, obgleich der Engrospreis in den nächsten Monaten noch etwas zurückging. Wir können dieses Steigen daher nur als die unmittelbare Wirkung des Zolles betrachten, und der Konsument hatte nun den letzteren voll zu tragen; daß aber eine solche Mehrausgabe von 5 Pf. pro Flasche Petroleum für viele Haushaltungen nicht unbedeutend ist, läßt sich leicht beweisen.

Im Dezember 1879 trat eine vorübergehende Erhöhung des Detailpreises auf 30 Pf. ein, wofür wir keine Erklärung gefunden haben; im

nächsten Monat, Januar 1880, stand er aber schon wieder auf 25 Pf. und wurde im März auf 20 Pf. ermäßigt, nachdem der Engrospreis auf 7,55 Mk. gefallen war. In den letzten Monaten d. J. 1880 wurde der Preis von Amerika aus wieder um ca. 4 Mk. in die Höhe getrieben, und der Detailpreis stieg daher ebenfalls im August auf 25 Pf. und im Oktober auf 30 Pf., mithin mehr als der Engrospreis, und auf diesem hohen Stande hielt er sich, obschon die Hamburger Notirung i. J. 1881 wieder zurückging. Erst im Dezember 1881 erfolgte die Herabsetzung auf 22 Pf., und da in den Jahren 1882—1885 keine großen Veränderungen in den Marktpreisen vorkamen, so blieb auch der Detailpreis auf diesem Stande. Im Januar 1886 fiel er auf 20 Pf., und diese Herabsetzung wurde namentlich durch die weitere Entwickelung des Engrospreises in den Jahren 1886—1887 gerechtfertigt.

Ziehen wir jetzt den Durchschnitt der 12 Monatspreise, so ergiebt sich:

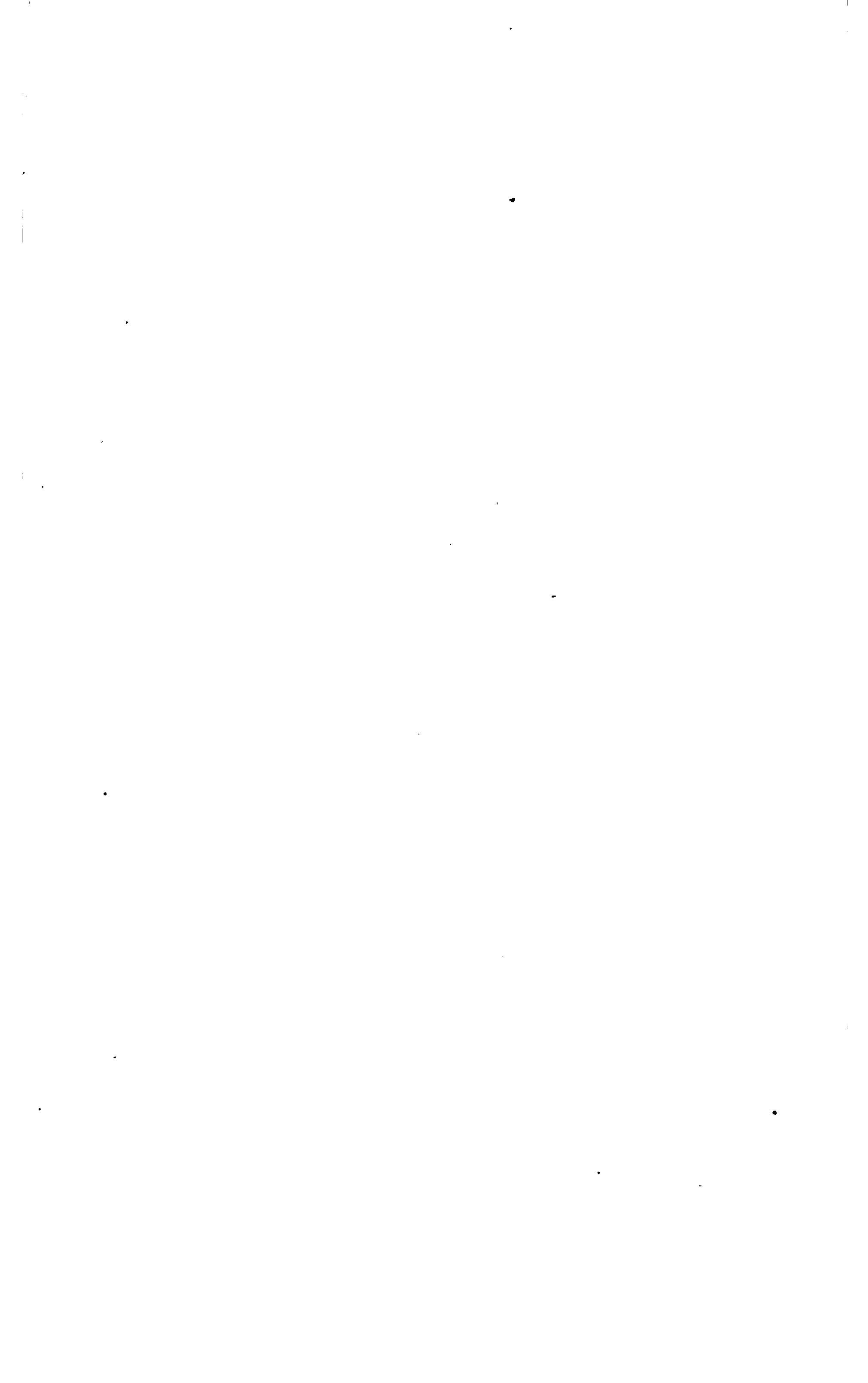
	Engrospreis in Hamburg	Detailpreis in Magdeburg	Differenz zwischen Beiden
1876	18,21	20,25	2,04
1877	14,45	18,79	4,34
1878	10,90	14,70	3,80
1879	8,91	13,71	4,80
1880	8,91	14,73	5,82
1881	8,15	17,90	9,75
1882	7,34	13,40	6,06
1883	7,82	13,40	5,58
1884	7,95	13,40	5,45
1885	7,46	13,40	5,94
1886	6,77	12,20	5,43
1887	6,31	12,20	5,89

Aus diesen Bewegungen, namentlich aus den Differenzen zwischen beiden Preisen geht deutlich hervor, daß der Zoll den Detailpreis dauernd höher hält, als er nach dem Stande der Engrospreise gewesen sein würde. Berechnen wir den Durchschnitt der Differenzen von 1876 bis Juli 1879, so erhalten wir 3,27 Pf.; nach der Zollfestsetzung, d. h. vom Juli 1879 bis Ende 1887, betrug diese Differenz 6,41 Pf., so daß sie also in der letzteren Periode über 3 Pf., mithin um etwas mehr als der Zollbetrag ausmachte, größer war als vorher.

Es ist allerdings richtig, daß der Konsument das Petroleum jetzt trotz des Zolles billiger kauft, als früher; aber damit wird das Bedenken gegen den Zoll nicht beseitigt; denn der Konsument würde bei einem Durchschnittspreise von 6,31 Mk. im Jahre 1887 das Oel wesentlich unter 20 Pf. pro l = 12,2 Pf. pro ½ kg erhalten haben, wenn der Einkaufspreis nicht durch die 3 Mk. Zoll von 6,31 auf 9,31 Mk. erhöht worden wäre; gegen Ende 1878 und Anfang 1879 stand der Engrospreis etwas über 9 Mk., und damals kaufte man Petroleum ebenfalls zu 20 Pf.; dieser Preis würde unter allen Umständen um mehrere Pfennige zurück-

1884				1885					1886					1887				
[April]	Juli	Oktober	Dezember	Januar	April	Juli	Oktober	Dezember	Januar	April	Juli	Oktober	Dezember	Januar	April	Juli	Oktober	Dezember

35
30
25
20
15
10
5
1



zegangen sein, nachdem der Engrospreis weiter sank, wenn der Zoll nicht dazwischen gekommen wäre.

Was den Aufschlag des Detailhandels betrifft, so ist dieser zwar in Prozenten ziemlich hoch, in Wirklichkeit dürfte aber der Nutzen des Kleinhandels beim Petroleumgeschäfte verhältnißmäßig nicht zu groß sein. Rechnen wir von 1880 ab dem Engrospreise den Zoll zu, so erhalten wir einen durchschnittlichen Aufschlag von 3,49 Pf. pro 1/2 kg = 37 Prozent; davon sind noch die Fracht und andere Einkaufsspesen zu bezahlen. Der Verkauf des Artikels ist aber mit großen Weitläufigkeiten verknüpft; das Aufbewahren erfordert wegen der Feuergefährlichkeit besondere Sorgfalt; das Abfüllen auf Flaschen ist keine angenehme Arbeit und bringt mancherlei Verluste, und wir glauben nicht, daß ein Konsument, welcher nur das, was seine Familie gebraucht, einzukaufen hat, sich dazu entschließen wird, ein ganzes Faß Petroleum zu beziehen, um den Aufschlag des Detailhandels zu umgehen.

Wir fügen zum Schluß auch hier wieder eine Zeichnung der Preisschwankungen bei, um unseren Lesern die in der Darstellung erwähnten Vorgänge nochmals vor Augen zu führen.

Weizenstärke.

		Engrospreis in Magdeburg pro 50 kg	Detailpreis in Magdeburg pro 1/2 kg			Engrospreis in Magdeburg pro 50 kg	Detailpreis in Magdeburg pro 1/2 kg
		Mk.	Pf.			Mk.	Pf.
872	Dezember	27,50	47		April	18,40	25
873	Januar	27,50	47		Juli	18,40	25
	Dezember	32,—	50		Oktober	16,87	25
882	Januar	23,—	35		Dezember	16,40	25
	April	22,50	35	1885	Januar	16,25	25
	Juli	22,50	30		April	17,75	25
	Oktober	22,50	30		Juli	18,25	25
	Dezember	20,—	30		Oktober	16,75	25
883	Januar	19,50	30		Dezember	16,25	25
	April	19,25	30	1886	Januar	16,25	25
	Juli	20,25	30		April	16,25	25
	Oktober	19,75	30		Juli	16,50	25
	Dezember	19,25	30		Oktober	16,75	25
884	Januar	18,62	30		Dezember	16,75	25

Unser Material ist hier leider nicht vollständig, da es uns unmöglich war, passende Engrospreise für die Zeit von 1874 bis 1881 zu beschaffen. So viel läßt sich aber aus unseren Zahlen doch sehen, daß der Detailpreis auch bei dieser Waare dem Engrospreise in befriedigender Weise folgt. Der letztere ist jetzt ungefähr halb so hoch als im Dezember 1873 und der Detailpreis ist ebenfalls um die Hälfte gesunken. Die Konsumenten haben daher an dem Fallen der Preise ihren vollen Gewinnantheil gehabt,

und der Nutzen des Detailisten ist jetzt bedeutend geschmälert; 1872—1873 konnte der Kleinhändler an einem Pfunde Stärke noch 15—20 Pf. verdienen, gegenwärtig ist dieser Gewinn auf 7—9 Pf. reduzirt.

Die Preise für Weizenstärke richten sich zum großen Theil nach denen für Weizen; die letzteren waren hier in Magdeburg pro 50 kg:

1873	Januar	11,70 Mk. bis	12,—		1884	Januar	8,90 Mk. bis	9,25
	Dezember	12,90 „ „	13,35			Dezember	7,70 „ „	7,90
1882	Januar	11,50 „ „	11,90		1885	Januar	7,80 „ „	8,—
	Dezember	8,70 „ „	9,20			Dezember	7,70 „ „	7,95
1883	Januar	8,60 „ „	9,25		1886	Januar	7,60 „ „	7,90
	Dezember	9,10 „ „	9,50			Dezember	8,— „ „	8,25

Hiernach sank der Weizenpreis vom Januar 1873 bis Dezember 1886 im Verhältniß von 100 : 68, der Engrospreis der Weizenstärke von 100 : 61 und der Detailpreis von 100 : 53; für den Konsumenten also eine günstige Preisentwickelung!

Eine ähnliche Bewegung zeigen die Preise von Weizengries. Diese Waare kostete

		im Magdeburger Großverkehr pro 50 kg	im Detailhandel pro 1/2 kg			im Magdeburger Großverkehr pro 50 kg	im Detailhandel pro 1/2 kg
		Mk.	Pf.			Mk.	Pf.
1873	Januar	20,—	37	1884	Juli	12,75	25
	Dezember	21,25	40		Oktober	12,13	25
1882	Januar	16,75	25		Dezember	11,75	25
	April	15,50	25	1885	Januar	11,75	25
	Juli	15,25	25		April	12,—	25
	Oktober	14,75	25		Juli	12,50	25
	Dezember	14,—	25		Oktober	11,25	25
1883	Januar	13,75	25		Dezember	11,—	25
	April	14,50	25	1886	Januar	10,75	25
	Juli	15,25	25		April	10,75	25
	Oktober	15,25	25		Juli	11,—	25
	Dezember	14,—	25		Oktober	11,25	25
1884	Januar	13,50	25		Dezember	11,25	25
	April	13,25	25				

Hiernach ist allerdings der Detailpreis, nachdem er in der Periode 1873—1882 viel mehr als der Engrospreis herabgesetzt war, den Bewegungen des Letzteren nicht weiter gefolgt, so daß Ende 1886 der Engrospreis verhältnißmäßig tiefer steht, als der Detailpreis. Es werden aber in den letzten Jahren außer der Ia Waare noch zwei geringere Sorten zu 20 und 16 Pf. verkauft, und die Unbeweglichkeit des Preises von 25 Pf. mag sich daher vielleicht dadurch erklären lassen, daß die Qualität dieser Sorte eine bessere geworden ist.

Für Reisstärke fehlen uns die Engrospreise gänzlich; diese richten sich aber in erster Linie nach den Preisen des Reis, und es wird daher

gestattet sein, hier wenigstens einen Vergleich mit dieser Waare anzustellen. — Der Preis der Reisstärke war im hiesigen Kleinverkehre von 1873 bis zum September 1883 50 Pf. pro 1/2 kg und wurde im Oktober 1883 auf 40 Pf. herabgesetzt, wo er bis jetzt stehen geblieben ist. Vergleichen wir damit die Veränderungen der Reispreise in unserer Tabelle S. 70—72 und die Durchschnittspreise S. 68, so sehen wir, daß beide Bewegungen im Ganzen nahezu übereinstimmen. Der Durchschnittspreis von Reis änderte sich bis zum Jahre 1881 nicht bedeutend; erst 1882 sank er von 11 8/16 auf 9 1/16 und blieb dann bis 1887 ungefähr auf dieser Höhe. Der Detailhandel hatte daher bis 1881 keine Veranlassung zur Aenderung seines Preises; er folgte aber auch dem Rückgange im Jahre 1882 noch nicht, sondern wartete bis z. J. 1883; von da ab blieb er unverändert, da die Engrospreise sich wenig bewegten. —

Der Detailpreis für Nudeln hat folgenden Gang:

1872	September	44	Pf. pro 1/2 kg	
	November	50	„ „ „ „	
1875	April	40	„ „ „ „	
	September	45	„ „ „ „	
1876	Dezember	50	„ „ „ „	
1884	April	40	„ „ „ „	
1885	September	40	„ „ „ „	IIa 30, IIIa 25 Pf.
1886	Juni	40	„ „ „ „	„ 30, „ 22 „
1887	Dezember	40	„ „ „ „	„ 30, „ 22 „

Er blieb also im größten Theile dieser Periode auf 50 Pf., fiel 1875 und 1876 nur vorübergehend auf 40 bezw. 45 Pf., und nahm erst 1884 diesen niedrigeren Stand für längere Zeit ein. Es ist auch hier schwer, entsprechende Engrospreise zu finden. In Hamburg sind deutsche Nudeln von 1875—1887 unverändert mit 30 Mk. pro 50 kg notirt; Nudeln werden aber in Magdeburg selbst fabrizirt, und daher dürften auch die hiesigen Engrospreise für die Preise im Kleinverkehr bestimmend sein; leider haben wir diese nur für die Jahre 1882—1887, und die Bewegung war in dieser Zeit folgende:

1882	Januar—Dezember	Ia 23	Mk.,	IIa 20	Mk. pro 50 kg	
1883	Januar—Dezember	„ 21	„	„ 18	„ „ „ „	
1884	Januar—August	„ 21	„	„ 18	„ „ „ „	
1884	Dezember	„ 19	„	„ 16	„ „ „ „	
1885	Januar—Dezember	„ 19	„	„ 16	„ „ „ „	
1886	Januar—Dezember	„ 18	„	„ 16	„ „ „ „	
1887	Januar—Dezember	„ 18	„	„ 16	„ „ „ „ .	

Sie zeigt uns, daß die Herabsetzung des Detailpreises im Jahre 1884 gerechtfertigt war; denn die Engrospreise sanken bis 1884 um 4 Mk., bis 1886 um 4—5 Mk.

Weizenmehl.

Der Detailpreis des Mehles entwickelt sich, wie wir beim ersten Blicke auf unsere Tabelle (S. 116) sehen können, in einer für die Konsumenten günstigen Weise. Bekanntlich hat uns gerade die Zeit, über welche unsere Untersuchungen sich erstrecken, einen bedeutenden Rückgang der Getreide- und namentlich der Weizenpreise gebracht, und der Detailpreis für Mehl be-

Weizenmehl.

	Preis des Landweizens in Magdeburg pro 50 kg	Detailpreis des Mehles pro 1/2 kg
1872	Mk.	Pf.
Januar	11,70 — 12,15	—
April	11,40 — 11,85	—
Juli	12,30 — 12,60	27
Oktober	11,70 — 12,30	27
1873		
Januar	11,70 — 12,—	27
April	12,30 — 13,05	27
Juli	13,80 — 14,40	30
Oktober	13,05 — 13,50	30
1874		
Januar	13,05 — 13,35	25
April	13,05 — 13,35	25
Juli	12,90 — 13,35	22
Oktober	9,75 — 10,05	20
1875		
Januar	—	20
April	—	18
Juli	—	18
Oktober	—	20
1876		
Januar	9,75 — 9,90	20
April	10,75 — 10,90	20
Juli	11,25 — 11,40	20
Oktober	11,— — 11,15	20
1877		
Januar	11,45 — 11,60	23
April	11,60 — 11,75	20
Juli	12,40 — 12,55	24
Oktober	11,20 — 11,35	24
Dezember	10,70 — 10,85	22
1878		
Januar	10,55 — 10,70	20
April	11,10 — 11,25	20
Juli	10,65 — 10,80	20
Oktober	8,65 — 8,80	20
1879		
Januar	8,50 — 8,75	18
April	9,10 — 9,35	18
Juli	10,10 — 10,35	20
Oktober	10,— — 11,25	20
1880	Mk.	Pf.
Januar	10,50 — 11,10	22
April	10,50 — 10,75	20
Juli	11,25 — 11,50	20
Oktober	10,25 — 11,—	20
1881		
Januar	10,45 — 10,85	20
April	10,50 — 10,95	20
Juli	10,75 — 11,25	20
Oktober	11,50 — 12,—	20
1882		
Januar	11,50 — 11,90	20
April	11,10 — 11,50	20
Juli	11,10 — 11,50	20
Oktober	9,— — 9,60	20
November	8,85 — 9,25	18
1883		
Januar	8,60 — 9,25	18
April	9,— — 9,40	18
Juli	9,25 — 9,65	18
Oktober	9,15 — 9,50	18
1884		
Januar	8,90 — 9,25	18
April	8,80 — 9,15	18
Juli	8,90 — 9,25	18
Oktober	7,65 — 7,85	18
1885		
Januar	7,80 — 8,—	18
April	8,70 — 9,—	18
Juli	8,60 — 8,90	18
Oktober	7,90 — 8,10	16
1886		
Januar	7,60 — 7,90	16
April	7,85 — 8,05	16
Juli	8,10 — 8,30	16
Oktober	7,75 — 7,95	16
Dezember	8,— — 8,25	16

gleitet den Weizenpreis bei diesem Fallen nicht nur, sondern überholt ihn darin sogar nicht unwesentlich. Das wird uns noch deutlicher vor Augen treten, wenn wir die Durchschnitte der 12 Monatspreise für Weizen und Mehl berechnen und hier neben einander stellen, wir bekommen dann folgende Veränderung:

	Weizenpreis in Magdeburg pro 50 kg	Detailpreis des Weizenmehles pro ½ kg
1872	12 Mk. = 100	27 Pf. = 100
1873	13,1 „ = 109	28,5 „ = 106
1874	11,9 „ = 99	22,8 „ = 85
1876	10,9 „ = 91	20 „ = 74
1877	11,8 „ = 98	22,8 „ = 85
1878	10,1 „ = 84	20 „ = 74
1879	9,2 „ = 76	19,8 „ = 73
1880	10,7 „ = 89	20,5 „ = 76
1881	11,2 „ = 93	20 „ = 74
1882	10,5 „ = 87	19,7 „ = 73
1883	9,4 „ = 78	18 „ = 67
1884	8,6 „ = 72	18 „ = 67
1885	8,3 „ = 69	17,3 „ = 64
1886	8 „ = 67	16 „ = 59

Wir sehen also, daß der Detailpreis dem Weizenpreise fast immer vorauseilt, und die Käufer im Kleinverkehre erhalten das Mehl jetzt 41 Prozent billiger als 1872, während der Weizenpreis nur 33 Prozent gefallen ist. Der Gewinn der Detailhändler, vielleicht auch derjenige der Müller beim Mehlverkauf, muß daher in dieser Periode kleiner geworden sein.

Aber nicht allein die Durchschnittspreise verfolgen annähernd gleiche Richtungen, auch die Bewegungen der Preise innerhalb der einzelnen Jahre befriedigen vollkommen. Das Jahr 1873 beginnt mit verhältnißmäßig nicht hohen Weizenpreisen, aber große Sendungen von hier nach Süddeutschland hoben den Preis von Mk. 11,70 bis 12,—, im Januar auf M. 13,50 bis 13,95 im August. Der Detailverkehr folgte diesem Steigen durch eine Erhöhung von 27 auf 30 Pf., ging aber schon im Januar 1874 auf 25 Pf. zurück, als die Weizenpreise in den letzten Monaten des Jahres 1873 etwas gewichen waren. Das Jahr 1874 brachte in Folge guter Ernte einen Preisfall des Weizens von Mk. 13,05 bis Mk. 13,35 auf Mk. 9,30 bis 9,60, und der Detailpreis begleitet diese Bewegung in zwei Absätzen: er fiel zunächst von 25 auf 22, und dann bald darauf auf 20 Pf. — Die Schwankungen des Jahres 1876, wo der Weizenpreis bis Juni von Mk. 9,75—9,90 auf Mk. 11,50—11,70 stieg, dann bis August auf Mk. 10,75—10,90 fiel und im Dezember wieder die Höhe von Mk. 11,50 bis 11,70 erreichte, berührte den Detailpreis zunächst nicht, jedoch machte sich der Einfluß des letzten Steigens insofern geltend, als schon im Januar 1877 der Detailpreis auf 23 Pf. erhöht wurde. Weshalb in den ersten

Monaten des Jahres 1877 eine Herabsetzung auf 20 Pf. eintrat, ist nicht ersichtlich; die Weizenpreise boten hierzu keinen Anlaß, und es erfolgte auch sofort wieder eine Erhöhung des Mehlpreises auf 24 Pf., als die Weizenpreise vom April ab in Folge sehr starker Nachfrage in kurzer Zeit um 2—2¼ Mk. stiegen. Hier trat freilich bald eine Reaktion ein, da viel auf Spekulation gekauft war, und dieses Quantum nun, als die Gründe für die Hausse nach und nach wegfielen, den Markt drückte. Nach der Ernte fand ein weiterer Rückgang der Weizenpreise statt, und das beeinflußte den Detailpreis so, daß er von 24 auf 22 und im Januar 1878 auf 20 Pf. wich. — Im ersten Viertel des Jahres 1878 waren die Weizenpreise matt; vom April ab trat wegen Kriegsbefürchtungen eine Befestigung ein; sie wichen aber schon vom Mai ab wieder und gingen bis zum Schluß des Jahres um ca. 2 Mark zurück. Die Wirkung dieser Bewegungen auf den Detailpreis trat erst im Januar des folgenden Jahres 1879 ein, als dieser auf 18 Pf. ermäßigt wurde. — Das Jahr 1879 zeigt ein fast ununterbrochenes Steigen der Weizenpreise von Anfang bis zu Ende; in den ersten Monaten wurde dieses durch rege Nachfrage veranlaßt, in der zweiten Hälfte durch unbefriedigende Ernte hier und in vielen Ländern Europas; der Preisaufschlag, welcher von Januar bis Dezember ca. 2¼ Mk. betrug, würde noch größer gewesen sein, wenn die amerikanischen Offerten in England und Frankreich die gewohnte Ausfuhr dahin nicht verhindert oder beschränkt hätten. Der Mehldetailpreis steht daher auch im Juli bereits wieder auf 20 Pf. und wird im Januar 1880 sogar auf 22 Pf. erhöht, fällt dann aber sehr bald wieder auf 20 Pf., da im Weizengeschäft die feste Haltung nachließ. Hier blieb er nun bis Ende 1882 stehen, obschon die Weizenpreise Ende 1881 und Anfang 1882 wieder höher gingen. Der bedeutende Preisfall des Jahres 1882 (von 11,50—11,90 Mk. auf 8,70 — 9,20 Mk.) führte aber auch die Herabsetzung des Detailpreises auf 18 Pf. herbei, und da die Weizenpreise nun das eingenommene niedrige Niveau nicht mehr verließen, ja im Durchschnitt sogar noch etwas wichen, so ermäßigte auch der Detailhandel seinen Preis Ende 1885 nochmals auf 16 Pf. —

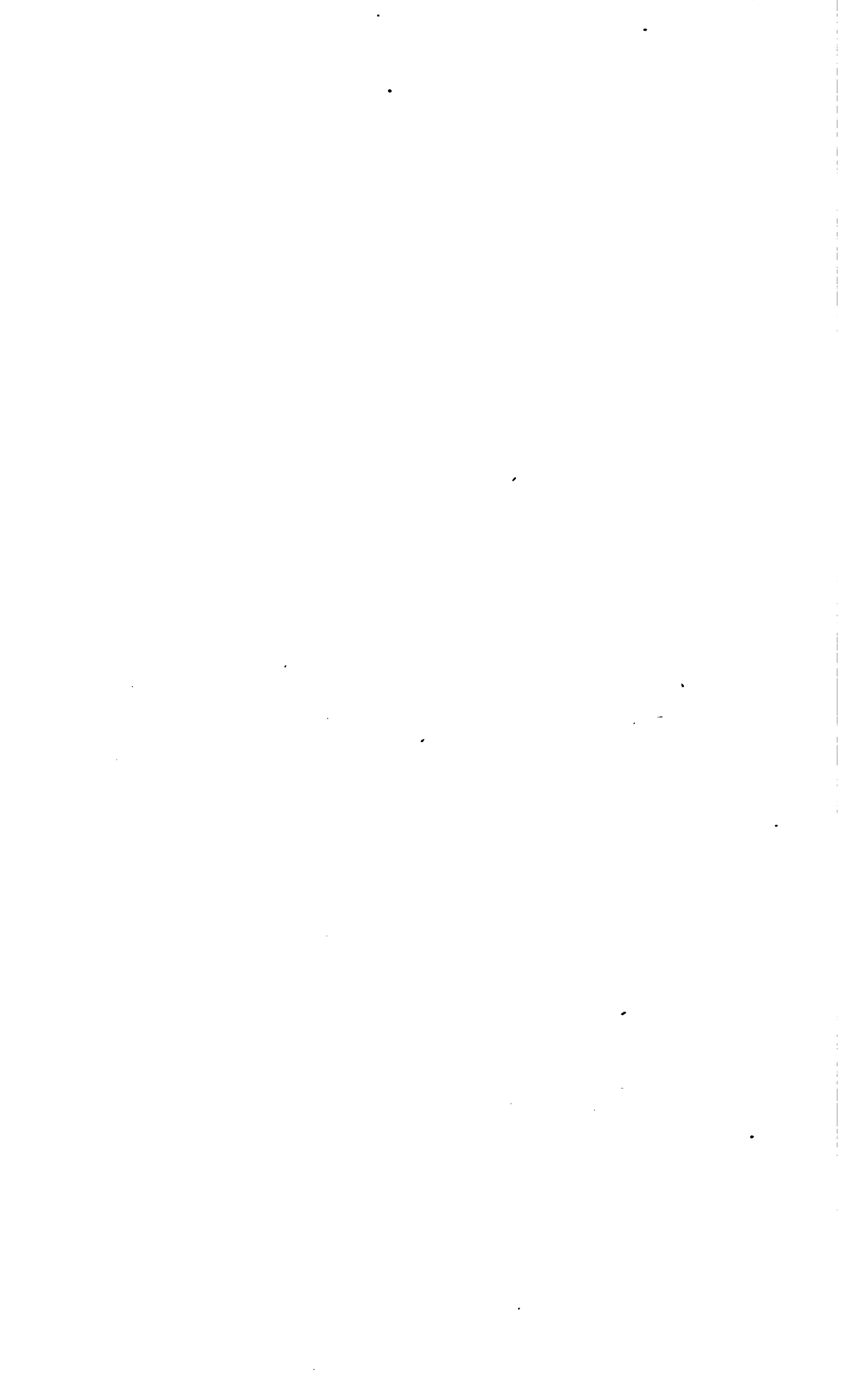
Wir führen diese Bewegungen auf der nebenstehenden Beilage wiederum durch Kurven in einer Zeichnung vor Augen.

Spiritus und Branntwein (vgl. die Tabelle S. 120 und 121). Die Spiritus-Engrospreise sind bekanntlich sehr beweglich; im Allgemeinen ist aber auch bei dieser Waare in der Periode 1872 bis 1886 ein wesentlicher Rückgang zu bemerken. Mitte des Jahres 1872 finden wir den hohen Preis von 76½—70½ Mk., jedoch ging dieser noch im Laufe desselben Jahres auf 58½—54½ Mk. zurück, da die Kartoffelernte gut war und die Brenner ihre Produktion nach Möglichkeit vermehrten, um von den hohen Preisen Nutzen zu ziehen. Das nächste Jahr 1873 zeigt in seiner zweiten Hälfte wieder eine bedeutende Hausse, welche besonders durch starke Versendung nach Süddeutschland hervorgerufen wurde; die Preise stiegen bis Oktober auf 79½—69½ Mk., und die Folge war dann eine Abnahme des Bedarfs und ein allmähliches Zurückweichen der Preise bis 67½—61 Mk. — Auch das Jahr 1874 bringt wieder ein starkes

83 | 1884 | 1885 | 1886

Juli, Oktober | Januar, April, Juli, Oktober | Januar, April, Juli, Oktober | Januar, April, Juli, Oktober, Dezember

30
29
28
27
26
25
24
23
22
21
20
19
18
17
16
15
14
13
12
11
10
9
8
7
6
5
4
3
2
1



Steigen bis Juli auf 83½—78 Mk. und dann ein Sinken auf 56¾ bis 53½ Mk. Dieses Mal waren es aber weniger wirkliche Vorgänge, welche diese Bewegung hervorriefen, sondern die Erwägung, daß in den letzten Jahren während der Sommermonate regelmäßig ein Steigen der Preise eingetreten war; im Rückblick darauf und unter Berücksichtigung des Umstandes, daß die Vorräthe überall nicht groß waren, begann man von der berliner Börse aus ein starkes Treiben der Preise, dem auch die anderen Handelsplätze folgen mußten; der Bedarf schränkte sich aber nun wieder auf das Aeußerste ein, und die Preise sanken daher schnell. —

Der Detailpreis des Branntweins wird von diesen Bewegungen des Rohmaterials fast gar nicht berührt; der Preis des Spiritus macht aber das Steigen und Fallen auf den Märkten ziemlich genau mit; er sinkt in der zweiten Hälfte des Jahres 1872 von 90 auf 80 Pf., steigt Mitte 1873 wieder auf 90, geht aber im zweiten Semester nicht zurück, da das Fallen der Engrospreise nicht so bedeutend war wie 1872, steigt Mitte 1874 auf 100 Pf. und sinkt dann mit dem Engrospreise schnell auf 90 und 80 Pf. —

In den Jahren 1876—1879 haben wir verhältnißmäßig niedrige Engrospreise; sie gehen nicht über 57 Mk. hinaus und sinken auch nur vorübergehend unter 50 Mk., so daß der Kleinverkehr keine Veranlassung hatte, seinen Preis für Spiritus zu ändern; dieser blieb auf 80 Pf. stehen und wurde erst im Januar 1880 auf 90 Pf. erhöht, nachdem die Engrospreise in den Monaten vorher bis auf 62 Mk. gestiegen waren. — Weshalb der Detailpreis schon im April wieder auf 80 Pf. herabgesetzt worden ist, dafür haben wir keine Erklärung; die Engrospreise würden erst Ende 1880 eine solche Herabsetzung gerechtfertigt haben. —

Auch die nächsten Jahre bis 1883 zeigen keine großen Bewegungen auf den Märkten, so daß die Detailpreise keine Veränderungen erfuhren; von 1884 an sanken die Spirituspreise aber nicht unbeträchtlich, und wenn das auch im Jahre 1884 noch keine Wirkung auf den Detailverkehr ausübte, so wurde das im Jahre 1885 nachgeholt, als der Kleinhandelspreis von Nordhäuser Branntwein von 80 auf 60 und derjenige von Spiritus erst von 80 auf 70 und dann auf 60 Pf. fiel. —

Berechnen wir den jährlichen Durchschnitt unserer Preisangaben, so erhalten wir folgende Tabelle:

(Siehe die Tabelle S. 122.)

Die Konsumenten von Spiritus genießen hiernach jetzt den Vortheil, welcher aus dem allmählichen Abwärtsgehen der Engrospreise zu erhoffen war; bei Branntwein ist ein solcher Vortheil erst in neuester Zeit eingetreten; viele Jahre hindurch bleibt hier der Detailpreis unter den großen Schwankungen der Rohmaterialpreise unverändert.

Im Jahre 1887 fand bekanntlich eine große Umwälzung in der Spiritusproduktion und im Handel durch das neue Steuergesetz statt. Unter diesen Veränderungen stieg der Detailpreis des Branntweins von 30 auf 50 Pf.; Nordhäuser Branntwein wurde verkauft: im Januar 44 Prozent zu 40 Pf., im Juli zu 50 Pf., im Oktober 45 Prozent zu 80 Pf., und

Spiritus.

	Engrospreise in Magdeburg pro 10 000 l-Prozente		Detailpreise in Magdeburg pro 1		
	Kartoffelspiritus höchst. — niedr.	Rübenspiritus höchst. — niedr.	Branntwein	Nordhäuser Branntwein	Spiritus vini
1872	Mk.	Mk.	Pf.	Pf.	Pf.
Juli	76,50 — 70,50	69,75 — 65,25	47	80	90
Oktober	66,— — 56,25	63,— — 54,75	40	80	80
Dezember	58,25 — 54,50	56,25 — 53,25	40	80	80
1873					
Januar	56,— — 54,—	54,— — 52,50	40	80	80
April	54,50 — 52,—	52,25 — 51,—	40	80	80
Juli	70,25 — 62,50	65,— — 58,50	40	80	90
Oktober	79,50 — 69,50	71,75 — 66,—	40	80	90
Dezember	67,— — 61,—	65,25 — 60,75	40	80	90
1874					
Januar	66,— — 63,75	65,25 — 60,—	40	80	90
April	68,— — 65,50	66,— — 63,—	40	80	90
Juli	83,50 — 78,—	75,75 — 70,50	40	80	100
Oktober	60,— — 54,50	58,50 — 52,50	40	80	90
Dezember	56,75 — 53,50	56,25 — 54,—	40	80	80
1876					
Januar	43,— — 40,—	42,— — 39,—	40	80	80
April	45,— — 43,80	42,50 — 40,50	40	80	80
Juli	52,— — 49,—	48,— — 44,—	40	80	80
Oktober	54,50 — 48,50	49,50 — 46,—	40	80	80
Dezember	56,70 — 54,80	54,75 — 53,—	40	80	80
1877					
Januar	56,30 — 53,20	55,— — 51,75	40	80	80
April	56,— — 51,—	53,— — 47,50	40	80	80
Juli	54,— — 51,—	51,50 — 50,—	40	80	80
Oktober	52,— — 49,40	51,— — 49,—	40	80	80
Dezember	51,50 — 49,—	50,— — 47,—	40	80	80
1878					
Januar	50,— — 48,60	48,75 — 47,50	40	80	80
April	52,80 — 51,—	51,75 — 50,75	40	80	80
Juli	57,— — 53,—	54,50 — 51,40	40	80	80
Oktober	54,— — 52,—	52,— — 50,—	40	80	80
Dezember	53,— — 51,30	51,50 — 50,—	40	80	80
1879					
Januar	52,80 — 51,30	51,— — 49,—	40	80	80
April	51,60 — 50,—	49,50 — 48,—	40	80	80
Juli	55,50 — 54,—	52,75 — 52,—	40	80	80
Oktober	58,00 — 52,20	56,50 — 49,40	40	80	80
Dezember	62,00 — 59,70	62,— — 59,25	40	80	80

Spiritus.

	Engrospreise in Magdeburg pro 10 000 l-Prozente		Detailpreise in Magdeburg pro l		
	Kartoffelspiritus höchst.—niedr.	Rübenspiritus höchst.—niedr.	Branntwein	Nordhäuser Branntwein	Spiritus vini
1880	Mk.	Mk.	Pf.	Pf.	Pf.
Januar	61,70 — 60,—	60,75 — 59,—	40	80	90
April	62,60 — 60,50	61,25 — 59,50	40	80	80
Juli	66,— — 62,30	62,25 — 57,—	40	80	80
Oktober	60,50 — 57,50	59,— — 56,25	40	80	80
Dezember	57,30 — 54,40	56,80 — 54,40	40	80	80
1881					
Januar	55,70 — 53,—	55,— — 52,75	40	80	80
April	55,50 — 53,70	54,70 — 53,50	40	80	80
Juli	59,— — 56,50	57,50 — 54,75	40	80	80
Oktober	59,70 — 51,30	57,80 — 51,30	40	80	80
Dezember	50,20 — 46,80	51,— — 47,75	40	80	80
1882					
Januar	48,60 — 46,80	49,25 — 47,60	40	80	80
April	46,— — 44,50	46,50 — 45,50	40	80	80
Juli	50,90 — 47,—	51,— — 48,—	40	80	80
Oktober	54,30 — 51,80	54,— — 52,30	40	80	80
Dezember	53,60 — 51,20	53,25 — 51,50	40	80	80
1883					
Januar	52,60 — 50,70	51,80 — 50,60	40	80	80
April	54,10 — 52,30	53,10 — 52,50	40	80	80
Juli	59,50 — 57,50	57,50 — 56,80	40	80	80
Oktober	53,— — 51,10	52,50 — 51,50	40	80	80
Dezember	49,10 — 46,50	48,60 — 47,—	40	80	80
1884					
Januar	48,80 — 47,50	48,— — 47,50	40	80	80
April	47,80 — 45,50	46,25 — 45,—	40	80	80
Juli	52,30 — 49,70	50,60 — 48,50	40	80	80
Oktober	47,50 — 45,50	47,10 — 45,50	40	80	80
Dezember	44,10 — 42,50	43,60 — 40,50	40	80	80
1885					
Januar	44,30 — 41,30	42,80 — 40,30	40	80	80
April	42,60 — 41,40	41,60 — 40,50	40	60	80
Juli	45,30 — 42,60	44,— — 42,50	40	60	80
Oktober	40,90 — 37,80	40,60 — 38,50	40	60	70
Dezember	40,70 — 38,30	40,40 — 38,70	40	60	60
1886					
Januar	40,30 — 36,80	—	40	60	60
April	36,— — 33,60	—	30	60	60
Juli	39,20 — 37,50	—	30	44 % 40 Pf., 48 % 50 Pf.	60
Oktober	38,80 — 35,80	—	30	44 % 40 Pf., 48 % 50 Pf.	60
Dezember	38,10 — 36,80	—	30	44 % 40 Pf., 48 % 50 Pf.	60

	Kartoffelspiritus im Großverkehr pro 10 000 l-Prozente	Spiritus vini im Kleinverkehr pro l
1873	62,6 Mk. = 100	86 Pf. = 100
1874	64,9 „ = 104	90 „ = 104
1876	48,7 „ = 78	80 „ = 93
1877	52,3 „ = 83	80 „ = 93
1878	52,3 „ = 83	80 „ = 93
1879	54,7 „ = 87	80 „ = 93
1880	60,2 „ = 96	82 „ = 95
1881	54,1 „ = 86	80 „ = 93
1882	49,4 „ = 79	80 „ = 93
1883	52,6 „ = 83	80 „ = 93
1884	47 „ = 75	80 „ = 93
1885	41,4 „ = 66	74 „ = 86
1886	37,2 „ = 60	60 „ = 69

Spiritus stieg im zweiten Halbjahre von 70 auf 120 Pf. Wir wollen dieses hier nur andeuten, um zu zeigen, welche Mehrausgaben den Konsumenten durch die neue Steuer erwachsen. Wir behalten uns vor, darauf bei anderer Gelegenheit näher einzugehen, sobald unser Material für den Engrosverkehr vervollständigt sein wird.

Hafergrütze. Der Detailpreis hat sich in der Zeit von 1872 bis jetzt sehr wenig verändert. Die Waare kostete im Jahre 1872 30 Pf. pro Pfd. und stieg erst Mitte 1874 auf 33 Pf., sank aber schon einige Monate später wieder auf 30 Pf. und blieb nun so bis Mai 1884, wo der Preis auf 25 Pf. herabgesetzt wurde; seitdem ist keine Veränderung mehr vorgekommen. — Als Engrospreis können wir nur denjenigen des Rohmaterials, Hafer, gegenüberstellen; ziehen wir den Durchschnitt aus den 12 Monatspreisen für Hafer in Magdeburg, so erhalten wir pro 50 kg:

1872	Mk. 7,35	1880	Mk. 8,—
1873	„ 8,—	1881	„ 8,22
1874	„ 9,78	1882	„ 7,87
1876	„ 9,06	1883	„ 7,08
1877	„ 8,20	1884	„ 7,26
1878	„ 7,31	1885	„ 6,68
1879	„ 6,88	1886	„ 7,18

Es zeigt sich also wieder, daß der Detailpreis, wenn er auch lange Zeit sehr zähe an dem eingenommenen Stande festhält, unter dem Drucke bedeutender und lang anhaltender Preisveränderungen im Großverkehr endlich nachgeben muß. Selbstverständlich kann der Preis einer solchen Waare nicht alle Preisschwankungen des Rohmaterials mitmachen, da diese sich auch bei Weitem nicht vollständig auf den Engrospreis des Fabrikats (Hafergrütze) übertragen; der Konsument des letzteren hat aber doch seinen Antheil an dem Preisrückgang des Hafers gehabt. —

Sardellen. Die Preise unserer Tabelle S. 123 zeigen Schwankungen, wie wir sie noch bei keiner der bis jetzt herangezogenen Waaren gefunden haben; dieselben sind in der Hauptsache auf Veränderungen im Verhältniß

Sardellen.

	Engrospreis in Hamburg pro Anker, für Holländische	Detailpreis in Magdeburg pro 1/2 kg
1876	Mk.	Pf.
Januar	50—76	120
April	47—72	120
Juli	40—60	120
Oktober	36—60	100
1877		
Januar	36—60	100
April	36—60	100
Juli	36—60	100
Oktober	36 - 60	100
1878		
Januar	32—45	100
April	30—40	100
Juli	30—45	100
Oktober	35—47	100
1879		
Januar	35—48	100
April	38—50	100
Juli	63—66	120
Oktober	69—75	140
1880		
Januar	72—75	150
April	75—78	150
Juli	150—160	250
Oktober	160—170	350
1881		
Januar	160—170	350
April	145—150	350
Juli	155—160	350
Oktober	118—160	350
1882		
Januar	118—160	350
April	105—165	350
Juli	85—110	350
Oktober	85—112	350

	Engrospreis in Hamburg pro Anker, für Holländische	Detailpreis in Magdeburg pro 1/2 kg
1883	Mk.	Pf.
Januar	85—108	350
April	80—95	240
Juli	94—110	240
Oktober	90—110	200
1884		
Januar	90—106	200
April	90—105	200
Juli	95—100	200
Oktober	65—100	200
1885		
Januar	65—95	200
April	65—95	200
Juli	30—85	200
Oktober	33—90	1882er 200 1884er 150
1886		
Januar	31—90	1884er 150 1885er 80
April	35—90	1884er 150 1885er 80
Juli	45—90	1884er 120 1885er 80
Oktober	46—90	1884er 120 1885er 100
1887		
Januar	42—55	1884er 120 1885er 100
April	43—60	1884er 120 1885er 100
Juli	48—52	1884er 120 1885er 100
Oktober	41—51	1885er 120 1887er 100
Dezember	41—51	1885er 120 1887er 100

von Angebot und Nachfrage zurückzuführen. Im Januar 1876 bezahlte der Konsument bei einem Engrospreise von 50—76 Mk. pro Anker in Hamburg das Pfund Sardellen hier mit 120 Pf. Die Marktpreise gingen im Laufe desselben Jahres auf 36—60 Mk. zurück, blieben 1877 unverändert und wichen in der ersten Hälfte des Jahres 1878 weiter auf 30—45 Mk., so daß nun der ganze Rückgang seit 1876 20—31 Mk. = ca. 40 Prozent betrug. — Die Wirkung dieser Vorgänge auf den Detailpreis war die, daß derselbe Ende 1876 von 120 auf 100 Pf. ermäßigt wurde; der zweite Rückgang von 1878 hatte dagegen keinen Einfluß. — Im Oktober 1878 stehen die Engrospreise bereits wieder auf 35—47 Mk., halten sich ungefähr auf dieser Höhe bis Ende des Jahres und steigen dann 1879 zunächst auf 69—75 Mk., im Jahre 1880 weiter auf 160—170 Mk. — Diesem großen Preisaufschwung, welcher von Anfang 1879 bis Ende 1880 nahezu 300 Prozent betrug, folgte der Detailpreis sehr schnell nach in der Weise, daß er in den beiden Jahren bis zu 350 Pf. hinaufstieg. Im Juli 1879 sehen wir ihn bei einem Stande der Engrospreise von 63—66 Mk. auf der Höhe von 120 Pf.; das entspricht nicht ganz dem Verhältniß, welches im Januar 1876 herrschte, wo der Detailpreis bei einem Engrospreise von 50—76 Mk. ebenfalls auf 120 Pf. stand; infolgedessen trat auch schon im Oktober, als der Engrospreis nur von 63—66 Mk. auf 69—75 Mk. gestiegen war, eine weitere Erhöhung des Detailpreises von 120 auf 140 Pf. ein. Im Januar 1880 bewirkte ein kleines Steigen der Marktpreise abermals ein Heraufsetzen des Preises im Kleinverkehr auf 150 Pf., und die großen Sprünge in der zweiten Hälfte des Jahres 1880 hatten dann zwei bedeutende Erhöhungen von 150 auf 250 und von da auf 350 Pf. zur Folge. — Der Detailpreis war hiernach während der beiden Jahre im Ganzen um 250 Prozent (der Engrospreis um ca. 300 Prozent) gestiegen, und es läßt sich mithin gegen diese Bewegung nichts einwenden. — Anders lag die Sache aber, als nun die Reaktion eintrat. Schon im Jahre 1881 wich der Engrospreis von 160—170 Mk. auf 118—160 Mk. zurück, ohne daß der Detailpreis von seinem hohen Stande herabstieg; noch auffallender ist es aber, daß auch das Jahr 1882 ohne Aenderung des Detailpreises verging, obwohl der Engrospreis nun bereits auf 85—112 Mk. gefallen war. Erst im April 1883 erfolgte eine Herabsetzung auf 240 Pf. und im Oktober desselben Jahres auf 200 Pf. In den drei Jahren 1881—1883 ist mithin der Engrospreis von 160—170 auf 90—110 Mk., d. h. um ca. 40 Prozent gefallen, der Detailpreis von 350 Pf. auf 200 Pf. = 43 Prozent. Im Ganzen können wir hiernach befriedigt sein; aber der Detailpreis folgte dem Engrospreise beim Fallen viel zu spät, während er früher beim Steigen sofort die gleiche Bewegung eingeschlagen hatte; die Folge ist, daß der Konsument in den Jahren 1881 und 1882 die Sardellen viel höher bezahlt hat, als nach dem Stande der Engrospreise gerechtfertigt war. Allerdings müssen wir berücksichtigen, daß beim Zurückgehen der Preise vielfach noch ältere, theuer eingekaufte Vorräthe vorhanden gewesen sein mögen, und daß im Jahre 1881 der Preisfall, namentlich für die bessere Waare, noch nicht groß war; aber bei dem Steigen von 1879—1880 werden die Detailisten ebenfalls noch ältere und dies-

billiger eingekaufte Vorräthe auf Lager gehabt haben, ohne daß von ihnen darauf Rücksicht genommen und die Preiserhöhung hinausgeschoben worden wäre. — Nach der Herabsetzung des Detailpreises auf 200 Pf. zeigt sich uns derselbe Vorgang noch einmal; der Engrospreis sank 1884—1885 von 90—106 Mk. auf 33—90 Mk., ohne daß eine Aenderung des Detailpreises vorgenommen wurde; erst im Jahre 1886 sind die Preise des Kleinverkehrs wieder denen des Engroshandels angemessen.

Stärkesyrup. Die Engrospreise für gelben Stärkesyrup waren hier in Magdeburg pro 50 kg:

Anfang	1872	21	Mk.	Anfang	1883	16	Mk.
Ende	1872	$15^3/_4$	„	Ende	1883	$12^1/_2$	„
Anfang	1873	$15^3/_4$	„	Anfang	1884	$11^1/_2$	„
Ende	1873	$14^3/_4$	„	Ende	1884	$10^3/_4$	„
Anfang	1882	12—13	„	Anfang	1885	$10^1/_4$	„
Ende	1882	$15^1/_2$	„	Ende	1885	$9^1/_4$	„

i. J. 1886 $8^1/_2$—$8^3/_4$ Mk.

Der Detailpreis stand im Jahre 1872 auf 30 Pf. pro $^1/_2$ kg und vurde Anfang 1873, als der Engrospreis um $5^1/_4$ Mk. gewichen war, von 30 auf 25 Pf. ermäßigt; auf dieser Höhe blieb er unverändert bis zum Jahre 1884, wo er auf 20 Pf. herabgesetzt wurde, nachdem auch der Engrospreis eine entschieden sinkende Bewegung angenommen hatte. Das weitere Herabgehen des Marktpreises seit 1884 um 2 Mk. hat den Detailpreis noch nicht beeinflußt; es wird dazu wahrscheinlich noch ein weiteres Sinken des Engrospreises oder wenigstens ein längeres Verharren auf dem niedrigen Stande erforderlich sein. Das Weichen des Detailpreises ist also nicht im Verhältniß zum Sinken des Engrospreises erfolgt; im Großverkehr haben wir seit 1872 einen Preisfall von 21 Mk. auf $8^3/_4$ Mk., mithin um $12^1/_4$ Mk. = 58 Prozent, im Kleinverkehr nur eine Ermäßigung von 30 auf 20 Pf., d. h. um 10 Pf. = $33^1/_3$ Prozent, und das Billigerwerden des Syrups ist hiernach den Konsumenten noch nicht voll zu Gute gekommen.

Schmalz. Bei dieser Waare haben wir Detailpreise nur vom Jahre 1879 ab, weil vorher Schmalz im Verkehre der hiesigen Materialwaarengeschäfte nur untergeordnete Bedeutung besaß. Gleich das erste Jahr 1879 zeigt uns aber einen interessanten Vorgang: der hamburger Preis (vergl. die Tabelle S. 126) schwankt in den ersten 9 Monaten nicht viel, erst im letzten Quartale tritt eine Erhöhung um einige Mark ein. In Magdeburg hielt sich der Preis des Großhandels bis zum Sommer auf $36^1/_2$ bis $37^1/_2$ Mk. Als aber Anfang Juli an der Einführung eines neuen Zolles von 5 Mk. pro 50 kg nicht mehr zu zweifeln war, stieg der Preis sofort auf 40 Mk. und nach dem Inkrafttreten dieses Zolles im Juli weiter auf 41 Mk., dann bis Oktober allmählich auf 44—45 Mk. Die Preissteigerung im letzten Quartale auf dem hamburger Markte machte dann der magdeburger Engrospreis außerdem noch mit, indem er bis 49 Mk. in die Höhe ging. Der hiesige Engroshandel schlug den Zoll also sofort zum größten Theile auf den Preis und holte den Rest in einigen Monaten allmählich nach, wahrscheinlich je nachdem die alten unverzollten

Schmalz.

	Engrospreis in Hamburg pro 50 kg		Detailpreis in Magdeburg pro 1/2 kg	
	Hamb. Schmalz	Amerik. Schmalz	Ia	IIa
1879	Mk.	Mk.	Pf.	Pf.
Januar	38—56	35—37	50	—
April	40—48	37—39	50	—
Juli	40—45	36—89	50	—
Oktober	39—42	35—37	50	—
Dezember	43—50	41—42	55	—
1880				
Januar	43—50	41—42	55	—
April	45—53	41—43	55	—
Juli	43—48	39—40	55	—
Oktober	47—55	45—46	60	—
Dezember	50—55	46—48	60	—
1881				
Januar	50—55	46—48	65	—
April	58—62	53—55	70	—
Juli	58—65	56—57	70	—
Oktober	64—70	62 1/2—63	75	—
Dezember	60—70	55 1/2—56	75	—
1882				
Januar	58—60	56 1/2—57	75	—
April	57—68	56—56 1/2	70	—
Juli	60—65	59 1/2—60	70	—
Oktober	64—70	63 1/2—64	75	—
Dezember	66—70	56 1/2—57	80	—
1883				
Januar	64—66	54—55	80	—
April	60—65	56 1/2—57	80	—
Juli	60—65	50—50 1/2	80	—
Oktober	46—58	42 1/2—43 1/2	60	—
Dezember	47—65	44 1/2—45	60	—
1884				
Januar	47—65	44 1/2—45	60	—
April	47—62	44—45	60	—
Juli	47—58	39 1/2—41 1/2	60	—
Oktober	46—58	40	60	—
Dezember	50—60	38 1/2—39	60	—
1885				
Januar	50—58	38 1/2—39	60	—
April	48—58	36 1/2—37	60	—
Juli	45—50	34 1/2—36	55	50
Oktober	44—50	33 1/2—36	50	45
Dezember	44—50	32—36 1/2	50	45
1886				
Januar	44—50	32—36 1/2	50	45
April	34—53	31—36	50	45
Juli	32—48	30 1/2—34	50	45
Oktober	37—50	35—36	50	48
November	34—50	31 1/2—33	48	48
Dezember	35 1/2—50	33—34	50	48
1887				
Januar	35 1/2—50	33—34	50	48
April	36 1/2—50	33 3/4—36	55	50
Juli	36 3/4—50	34—37	50	48
Oktober	36—48	34—37	50	48
Dezember	42—48	38—42	55	50

Vorräthe zur Neige gingen. — Der Detailverkehr berücksichtigt auffallender Weise den hohen Zoll fast gar nicht; der Preis stand im Januar auf 50 Pf. pro 1/2 kg und stieg im Dezember auf 55 Pf., brachte mithin nur das Steigen der Engrospreise in Hamburg und Magdeburg während des letzten Quartals 1879 zum Ausdruck. — Im nächsten Jahre 1880 fand auf dem hamburger Markte eine Preiserhöhung von 5—6 Mk. statt; auch in Magdeburg stieg der Engrospreis von 49 auf 55 Mk., und unter dem Einflusse dieses Vorgangs wurde auch der Detailpreis im September um 5 Pf., also von 55 auf 60 Pf., erhöht. Dieses Steigen bleibt hinter demjenigen der Engrospreise noch etwas zurück, und der Zoll tritt daher auch in diesem Jahre beim Detailpreise noch nicht hervor. Nun folgte aber im Januar 1881 eine weitere Hinaufsetzung des Detailpreises von 60 auf 65 Pf., zu welcher in den Engrospreisen keine Veranlassung vorlag; der Detailpreis eilte also nun den Engrospreisen voraus oder holte die Vertheuerung durch den Zoll nach; aber das fernere Steigen der Engrospreise im ersten Quartale 1881 um ca. 7 Mk. und im dritten Quartale um ca. 8 Mk., mithin in den ersten neun Monaten zusammen um etwa 15 Mk., begleitete der Detailpreis mit einer Erhöhung im April von 65 auf 70 Pf. und im Oktober von 70 auf 75 Pf., zusammen um 10 Pf., so daß der Engrospreis den Detailpreis nun wieder eingeholt hatte und daß im Detailpreise keine Vergütung mehr für den Zoll enthalten war. — Im letzten Viertel des Jahres 1881 sank der Engrospreis wieder beträchtlich, stieg dann bis Oktober 1882 auf die alte Höhe und ging bis zum Schluß des Jahres nochmals zurück. — Der Detailpreis sank erst im März, nachdem die Engrospreise bereits 5 Monate im Rückgange begriffen waren, von 75 auf 70 Pf., stieg dann unter dem Druck der Engrospreise im September wieder auf 75 Pf. und wurde im November auf 80 Pf. hinaufgesetzt. Damit war der Detailpreis dem Engrospreise wieder vorausgeeilt, und die Gesammtbewegung seit 1879 giebt nun folgendes Resultat: der Engrospreis in Hamburg stieg vom Januar 1879 bis Oktober 1882 (d. h. bis auf den Höhepunkt) um etwa 27 Mk.; der Detailpreis ging um 30 Pf. in die Höhe, also in günstigem Verhältniß, wenn wir berücksichtigen, daß inzwischen ein Zoll von 5 Pf. pro 1/2 kg eingeführt war; in der Zwischenzeit ist dieses Verhältniß aber mehrfach noch günstiger gewesen.

Vom Oktober 1882 beginnt nun das Sinken der Marktpreise. In den letzten Monaten des Jahres 1882 macht amerikanisches Schmalz den Anfang, vom Januar 1883 ab folgt auch das hamburger, und der Rückgang beträgt von Oktober 1882 bis Ende 1883 17—19 Mk. — Der Detailpreis hielt sich noch längere Zeit auf seiner Höhe von 80 Pf., und zwar bis zum August, wo der Engrospreis bereits um ca. 15 Mk. zurückgegangen war; erst der September brachte eine Ermäßigung, und nun gleich um 15 Pf., d. h. von 80 auf 65 Pf., also ganz in Uebereinstimmung mit dem Engrospreise, und im Oktober folgte abermals eine Herabsetzung auf 60 Pf., da der Engrospreis weiter sank. Der ganze Rückgang von Oktober 1882 bis Ende 1883 war daher 20 Pf. gegen 17—19 Mk. im Großverkehre. — Während der beiden folgenden Jahre

1884—1885 fanden beim Engrospreise wieder langsame Abbröckelungen statt; der ganze Rückgang beträgt bei amerikanischem Schmalze ca. 12 Mk. Der Detailpreis widerstand im Jahre 1884 dem Druck der Engrospreise, ebenso auch noch während des ersten Semesters 1885. Dann erfolgten aber gleich zwei Herabsetzungen hinter einander: im September von 60 auf 55 Pf. und im Oktober von 55 auf 50 Pf. — Im Jahre 1886 ging der Engrospreis anfangs noch etwas zurück, stieg im dritten Quartale vorübergehend und sank dann wieder. Der Detailpreis macht ähnliche Bewegungen, aber immer etwas später als der Engrospreis; er bleibt bis Oktober auf 50 Pf., sinkt im November auf 48 Pf., steht aber im Dezember schon wieder auf 50. — Weshalb in den ersten Monaten des Jahres 1887 eine Erhöhung von 50 auf 55 Pf. eintritt, ist uns nicht verständlich; dagegen liegt der Grund für die letzte Erhöhung während des Dezember 1887 in dem Steigen der Engrospreise.

Die hamburger Marktpreise sind nun im Oktober 1887 ungefähr auf demselben Stand angekommen, wo sie sich zu Anfang des Jahres 1879 befanden, und genau auf demselben Punkte wie damals steht auch der Detailpreis. Der jetzt auf der Waare ruhende Zoll wird daher nicht von dem Konsumenten, sondern in seiner ganzen Höhe von dem Handel getragen. Der Gewinn des Detailhändlers ist jetzt um die 5 Pf. des Zolles kleiner als 1879; das hat jedenfalls die wachsende Konkurrenz herbeigeführt, und da diese auch ohne Zoll in derselben Weise wirksam gewesen wäre, so können wir wohl annehmen, daß die Konsumenten jetzt die Waare 5 Pf. billiger erhalten würden, wenn kein Zoll eingeführt worden wäre.

Nach unserer Schilderung können die Bewegungen der Detailpreise im Ganzen befriedigen; nur fällt auch hier wieder auf, daß der Detailpreis, namentlich beim Herabgehen der Preise im Großverkehr, oft langsam nachfolgt; daraus ergiebt sich, daß die Konsumenten die Waare häufig längere Zeit theurer bezahlen müssen, als der Stand der Engrospreise erfordert.

Ziehen wir den jährlichen Durchschnitt aus unseren Preisen, so erhalten wir folgende Tabelle:

	Hamburger Schmalz, Engrospreis in Hamburg	Amerikan. Schmalz, Engrospreis in Hamburg	Schmalz, Detailpreis in Magdeburg
1879	44,1 = 100	37,8 = 100	51 = 100
1880	48,9 = 111	43,1 = 114	57 = 112
1881	61,2 = 139	55,2 = 146	71 = 140
1882	63,8 = 145	58,6 = 152	74 = 145
1883	59,6 = 135	49,8 = 132	72 = 141
1884	54 = 122	41,6 = 110	60 = 118
1885	49,7 = 113	35,9 = 95	55 = 108
1886	43,1 = 98	33,5 = 88	49,6 = 97
1887	43,3 = 98	35,9 = 95	52 = 102

Gegen die Art der Bewegung des Detailpreises neben den Engrospreisen ist hiernach im Ganzen ernstlich kaum etwas einzuwenden. Den

oben erwähnten Mangel, daß der Detailpreis namentlich bei Preissenkungen im Großverkehre oft nur langsam folgt, finden wir bei den Preisen vieler Waaren; der Grund liegt, wie wir früher schon gesagt haben, zu einem großen Theile darin, daß häufig bei Preisrückgängen noch ältere, theuer eingekaufte Vorräthe vorhanden sind. Es ist aber ein wesentlicher Unterschied im Groß- und im Kleinverkehre hinsichtlich der Verwerthung der Vorräthe bei Preisveränderungen. Der Grossist wird — natürlich nicht immer, aber doch wohl in den meisten Fällen — den Vortheil bei Preiserhöhungen selbst genießen und den Nachtheil bei Preisrückgängen selbst tragen müssen; denn im Großhandel kann der Einzelne seine Preise selten nach seinen besonderen Verhältnissen feststellen, er muß sich vielmehr nach dem allgemein gültigen Preisstande richten. Der Detailist wird die Vorräthe beim Steigen der Engrospreise nicht immer theurer verkaufen können, weil andere Rücksichten ihn oft bestimmen, seinen Preis nicht sofort zu ändern; die Tendenz dazu ist freilich wohl immer vorhanden, und wo solche Rücksichten in den Hintergrund treten, da erfolgt auch die Erhöhung. Bei Preissenkungen ist er aber wegen der schon erörterten Hemmungen der Konkurrenz nicht immer gezwungen, seine Preise sofort zu ermäßigen; er wird die Vorräthe noch zum alten Preise zu verwerthen suchen, und das wird ihm, wie wir gesehen haben, auch sehr häufig gelingen. In diesem Falle kommt natürlich das Zurückgehen der Engrospreise den Konsumenten nicht voll zu Gute. Hier ließe sich vielleicht wenigstens etwas Abhilfe schaffen, wenn die Konsumenten ihren Vortheil mehr im Auge haben wollten; aber so lange diese auf kleine Preisdifferenzen bei den einzelnen Händlern nicht achten, hat auch keiner der Letzteren Veranlassung, sich mit Preisermäßigungen zu beeilen. Gäbe das Publikum mehr darauf, so würde der eine oder andere Kleinhändler bei rückgängigen Engrospreisen seinen Detailpreis ebenfalls sogleich entsprechend herabsetzen, namentlich diejenigen, deren Vorräthe zufällig klein sind, und welche deshalb bald nachher billig einkaufen können; die Anderen müßten dann aber folgen.

Folgerungen hinsichtlich des Aufschlages der Detailisten möchten wir hier nicht ziehen und in dieser Hinsicht nur auf die oben gegebene Tabelle der Durchschnittspreise verweisen; berücksichtigen wir, daß zu den hamburger Preisen noch ein Zoll von 5 Mk., ferner Fracht und sonstige Spesen kommen, so dürften die Differenzen zwischen Engros- und Detailpreisen im allgemeinen nicht übermäßig hoch erscheinen[1]). — Die Klein-

[1]) Bei der Beurtheilung dieser Frage haben wir, wie wir am Schlusse nochmals hervorheben wollen, stets den Umstand als Maßstab genommen, daß der Detailist beim Verkaufe jeder Waare so viel verdienen muß, daß seine Arbeit ihren entsprechenden Lohn findet. Steht bei einer Waare sein Nutzen nicht im Verhältniß zu seinem Aufwand an Kapital und Arbeit, so wird er den Verkauf dieser Waare bald aufgeben. Wollten wir z. B. dem Detailhandel vorschreiben, bei allen Geschäften nicht mehr als 10 Prozent zu verdienen, so würde er sofort alle diejenigen Waaren aus seinem Geschäfte ausscheiden müssen, welche einen geringen Werth haben und nur in kleinen Quantitäten verlangt werden. Kostet eine Waare im Einkaufe 10 Pf. und soll nur mit 1 Pf. Nutzen verkauft werden, so würde der Händler 100 Kunden abfertigen müssen, um 1 Mk. zu verdienen; unter solchen Umständen würde er aber ebenfalls den Artikel nicht weiter führen, und der Konsument müßte entweder auf

händler führen ganz verschiedene Sorten Schmalz, welche nach der Qualität zu höheren und niedrigeren Preisen eingekauft werden. Der eine Detailist giebt nun seinen Kunden zu dem festgesetzten Detailpreise eine bessere Waare als der andere, und so ist bei aller Gleichmäßigkeit der Verkaufspreise doch in Wirklichkeit eine Verschiedenheit vorhanden, und der eine Detailist verdient mehr an der Waare als der andere. Das gilt auch von einem großen Theile der von uns behandelten Waaren, und wir wollen daher nochmals betonen, daß alle unsere Tabellen und Folgerungen durchaus nicht für jedes einzelne Geschäft genau zutreffen können; was hier vorgeht, das läßt sich wohl nur in Ausnahmefällen ergründen und wechselt auch im Laufe der Zeit, ohne daß ein Fernstehender diesen Wechsel verfolgen kann. Wir vermögen nur nach dem uns zugänglichen Materiale zu urtheilen; da aber die von uns benutzten Detailpreise für nahezu 100 Materialwaarenhandlungen unserer Stadt maßgebend sind und auch noch von einer großen Zahl anderer außerhalb des Vereins der Kolonialwaarenhändler stehenden Detailisten zur Richtschnur genommen werden, so mögen unsere Angaben doch im Durchschnitt das Richtige treffen.

Wir glauben hiermit die wichtigsten und für unsern Zweck geeigneten Gegenstände des Materialwaarendetailhandels zu unserer Untersuchung herangezogen zu haben; auf Andere einzugehen, müssen wir uns hier versagen, theils weil sie von geringerer Bedeutung sind, theils auch weil es an vergleichbarem Materiale fehlt und weil besonders die maßgebenden Engrospreise nicht zu beschaffen sind. Die hamburger Preisnotirungen bieten allerdings eine reiche Quelle; aber wir können in vielen Fällen den hiesigen Detailpreisen nicht die hamburger Importpreise gegenüberstellen, wenn die Waare in unserer Gegend nicht von Hamburg, sondern von inländischen Fabrikanten bezogen wird. Wir beabsichtigen, diese Untersuchungen fortzusetzen und werden, wenn es erforderlich sein sollte, bei einer späteren Gelegenheit darauf zurückkommen.

Zusammenfassende Schlüsse lassen sich aus unseren Darstellungen schwer ziehen, weil die Verhältnisse bei den einzelnen Waaren ziemlich verschiedenartig sind. Im ganzen sehen wir, daß die Bewegungen der Detailpreise in Magdeburg im Gegensatz zu denen der Engrospreise oft recht langsam vor sich gehen; während Letztere in den meisten Fällen fortwährend kleinen oder großen Schwankungen unterworfen sind, verändern sich die Detailpreise seltener, dann aber gewöhnlich in größeren Sprüngen. Der Grund liegt hauptsächlich darin, daß der Kleinhandel nach manchen Richtungen hin ganz andere Erfordernisse hat als der Großhandel, daß hier die Umstände, unter denen die Uebertragung der Waaren von einer Hand in die andere erfolgt, oft ganz andere sind als dort. Im Groß-

---

den Konsum verzichten oder die Waare im Großen einkaufen; wir sahen, daß Letzteres in den meisten Fällen überhaupt nicht in Frage kommt, in anderen wenigstens mit großen Schwierigkeiten verbunden ist und schließlich dem Konsumenten mehr Kosten verursachen kann, als der Nutzen des Händlers jetzt beträgt.

verkehre wirken viele Faktoren, welche den Preis bestimmen, unmittelbar auf einander, und der Boden ist geeignet, das Resultat dieser Einwirkung zum Ausdruck zu bringen. Im Verkehre zwischen Grossisten und Detailisten pflegen z. B. Veränderungen in der Produktion, im Konsum, in der Konkurrenz ꝛc. die Höhe des Preises zu beeinflussen, und dieser giebt auch kleinen Einflüssen nach, weil selbst geringe Preisschwankungen bei den Waarenmengen, um welche es sich hier handelt, für den Verkäufer wie für den Käufer von Bedeutung sind. Kauft der Detailist mehrere Centner Zucker, so ist es für ihn selbstverständlich nicht gleichgültig, ob er 1/2 Mk. pro Centner mehr oder weniger zahlt; es gehört zu seinen Berufsaufgaben, die Waaren möglichst billig einzukaufen und er vermag sein Einkommen durch Sorgfalt auf diesem Gebiete seiner Thätigkeit nicht unwesentlich zu vermehren. — Im Verkehre zwischen Detailisten und Konsumenten liegt die Sache etwas anders; hier wird die Wirksamkeit jener Faktoren, wie wir schon früher gesehen haben, mehrfach gehindert, und andere Umstände beherrschen die Preisbewegung. Hauptsächlich ist in dieser Beziehung die Rücksicht auf die Bequemlichkeit im Detailverkehre hervorzuheben, und daß diese Rücksicht eine so große Macht ausüben kann, ist wieder darin begründet, daß es sich immer um verhältnißmäßig kleine Quantitäten handelt, bei denen ein geringer Preisunterschied wenig ins Gewicht fällt. Der Detailist wählt daher gern runde Zahlen für seine Verkaufspreise und hält an diesen so lange als möglich fest. Geht eine Waare im Engrosverkehre um 1/2 Mk. pro 50 kg zurück, so kann er seinen Preis selbstverständlich nicht um 1/2 Pfennig pro 1/2 kg ermäßigen; er wird ihn aber auch dann meistens noch nicht herabsetzen, wenn der Engrospreis um 1 Mk. sinkt, weil diese Veränderung zu klein ist, um die mit einer Ermäßigung des Detailpreises um 1 Pf. pro 1/2 kg verbundenen Weitläufigkeiten aufzuwiegen. Der Detailist wartet also, bis die Bewegung der Engrospreise ein Hinauf- oder Herabsetzen seines Verkaufspreises auf die nächste runde Zahl rechtfertigt oder verlangt. — Allerdings würde es auch für die wirthschaftliche Lage der Konsumenten von Wichtigkeit sein, wenn sie versuchen wollten, alles möglichst billig einzukaufen, weil viele kleine Ersparnisse am Ende doch eine namhafte Summe ergeben können; aber der Konsument legt erfahrungsmäßig darauf keinen großen Werth, und kann das auch nicht thun, weil seine Zeit und Thätigkeit durch andere Pflichten in Anspruch genommen werden, oder weil andere Umstände beim Einkauf für ihn wichtiger sind als eine geringe Ersparniß. — Daß es aber die kleinen Mengen sind, welche die Stabilität der Detailpreise hauptsächlich verursachen, geht auch daraus hervor, daß, sobald man vom Detailisten etwas größere Quantitäten, z. B. 10 oder 20 Pfund Zucker, Kaffee ꝛc., kaufen will, die Preise ganz andere werden und sich namentlich den Engrospreisen mehr anpassen.

Uebrigens gilt das Gesagte, daß der Detailist seine Preise in der Regel nur bei anhaltendem, hohen Druck der Engrospreise zu ändern pflegt, nicht allein bei sinkender Bewegung, sondern auch bei steigender, wenn hier vielleicht auch nicht in gleichem Maße.

Der Bericht der Kaufmannschaft in Berlin für das Jahr 1883 giebt

uns ein Beispiel dieses Feststehens der Detailpreise; er sagt hinsichtlich des Detailhandels mit Butter: „Für den berliner Konsum ist die Butter zum Preise von 1,20 Mk. pro 1/2 kg besonders beliebt, insofern sie den Uebergang von der Koch- zur Tafelbutter bildet und gleichzeitig vielfach zu letzteren Zwecken verwendet wird. Sie bildet die gangbarste Sorte im Konsum, wobei stets außerordentliche Ansprüche an die Qualitäten gemacht werden, die in solchen Zeiten bei gewöhnlich unzureichenden Vorräthen (im Frühjahre) den Detailisten nöthigen, sich bis 5 Mk. pro 50 kg im Einkaufe Verlust aufzuerlegen. Dieser Zustand wiederholt sich gewöhnlich noch einmal im Jahre und zwar im Herbst." — Der Kleinhändler mußte hiernach seinen Verkaufspreis von 1,20 Mk. mit Rücksicht auf seine Kundschaft unverändert lassen, obschon der Engrospreis nach einer Angabe desselben Handelsberichtes an anderer Stelle im Jahre 1883 wie folgt schwankte:

	Mittelsorten pro 50 kg	feine Qualität pro 50 kg
Januar — März	90—100 Mk.	120 Mk.
April — Juli	85— 95 „	95 „
Juli — Oktober	95—110 „	115 „
Oktober — Dezember	90—105 „	120 „

Noch zäher als bei Material- und Kolonialwaaren halten die Preise in manchen anderen Zweigen an dem einmal eingenommenen Stande fest; so haben wir in der neuesten Zeit beobachten können, daß die Preise gewisser Wollstoffe im Detailverkehr erst niedriger wurden, als die Engrospreise für rohe Wolle und Gewebe schon lange bedeutend gesunken waren, und die Einwirkung dieses letzteren Vorganges auf die Preise der fertigen wollenen Kleidungsstücke ist in vielen Fällen noch später eingetreten. — Ein anderes Beispiel bietet uns Chokolade in den feineren Sorten; ein Hauptbestandtheil derselben, der Zucker, ist in den letzten Jahren im Preise gesunken; die Fabrikanten haben auch ihre Engrospreise entsprechend ermäßigt; im Detailverkehre bezahlen wir aber hier für gewisse Sorten noch genau so viel wie vor Jahren.

Es muß hier noch daran erinnert werden, daß wir die Detailpreise nicht überall ohne weiteres mit den Engrospreisen vergleichen dürfen; jene richten sich nicht nach diesen, sondern nach der Höhe der gesammten Kosten, welche die Anschaffung der Waare für den Detailisten verursacht. Wo die Transport- und andere Spesen lange Zeit unverändert bleiben oder im Verhältniß zum Werth der Waare geringfügig sind, da können Veränderungen in den Detailpreisen in der Regel auf Schwankungen im Großverkehr zurückgeführt werden; in anderen Fällen vermögen aber auch Aenderungen in den Transportkosten 2c. die Kleinhandelspreise wesentlich zu beeinflussen. Böhmische Braunkohlen z. B., eines der beliebtesten Heizmaterialien in unserer Gegend, werden im Detailverkehre während eines Jahres zu sehr verschiedenen Preisen verkauft; die Engrospreise an den Produktionsorten sind ziemlich feststehend, und jene Wirkung wird in der Hauptsache durch die Schwankungen in den Wasserfrachten hervorgebracht. Der Detailpreis betrug pro 2 hl

1878	im Frühjahr	1,45 Mk.			
	„ Sommer	1,35 „			
	„ Herbst	1,60 „			
1879	„ Frühjahr	1,50 „			
	„ Juli	1,25 „			
	„ Dezember	2,— „			
1880	„ Januar—Februar	2,— „			
	„ Juli	1,25 „			
	„ Dezember	1,50 „			
1881	schwankte er zwischen	1,25	Mk.	und	1,65
1882	„ „ „	1,20	„	„	1,50
1883	„ „ „	1,25	„	„	1,70
1884	„ „ „	1,15	„	„	1,60
1885	„ „ „	1,25	„	„	1,75
1886	„ „ „	1,20	„	„	1,50

Die Kahnfracht war dagegen z. B. 1881 im Frühjahre 0,55 Mk., im Juli 0,40 Mk., im August 0,73 Mk., im September 0,52 Mk., im Dezember 0,80 bis 0,85 pro 2 hl, und hieraus sind die Preisveränderungen hinreichend zu erklären.

Der Detailhandel muß, da er für eine große Anzahl der wichtigsten Gegenstände den Uebergang in die Hände der Konsumenten besorgt und dafür seinen Lohn beansprucht, auf die wirthschaftliche Lage großer Volksschichten Einfluß ausüben; in welcher Weise er dieses thut, das ist die Frage, die unsere Wissenschaft besonders interessirt. — Wollen wir nach unserm Materiale und für unsere Stadt ein Urtheil fällen, so müssen wir sagen, daß die Gewinnaufschläge des Kleinhandels an sich ziemlich hoch sind, und daß die Waaren gerade am Schluß ihres Umlaufs im allgemeinen noch sehr vertheuert werden. Allerdings ist darin während der letzten Jahre unverkennbar eine Besserung eingetreten; denn manche unserer Tabellen zeigen uns, daß die Detailpreise beim Fallen der Engrospreise nicht allein in gleichem Schritte gefolgt sind, sondern daß erstere sogar zum Theil noch mehr sanken als diese, daß somit eine größere Annäherung zwischen beiden stattgefunden hat, und daß der Gewinn des Kleinhändlers bei diesen Waaren geringer geworden ist[1]). Es kosteten z. B.:

	im Engrosverkehr		im Detailverkehr	
	Januar 1876	Dezember 1886	Januar 1876	Dezember 1886
Zucker	36	23½	45	25
Korinthen	39	25½	60	40
Mandeln	85	75	120	100
Pfeffer	75	110	100	130
Mohnöl	72—73	55—58	100	70
Rüböl	36	22½—23	50	32
Petroleum	12½	7¼	18¼	12¼

[1]) Daß die Konsumvereine ihren Kunden beim Fallen der Engrospreise den Nutzen voll zu Gute kommen lassen, ist eigentlich selbstverständlich. Ein Bericht der

Immerhin sind aber die Vergütungen, welche die Konsumenten den Detailisten zahlen müssen, im Verhältniß zum Werth der Waaren auch jetzt noch hoch. Wir haben jedoch schon wiederholt hervorgehoben, daß und weshalb die Sache von diesem Standpunkt allein nicht betrachtet werden darf.

Der Handel überhaupt, und im besonderen auch der Detailhandel, kann bei der gegenwärtigen Gestaltung der Volkswirthschaft nicht entbehrt

---

Handelskammer in Bochum enthält die Preise im Detailverkauf der Konsumanstalten der Bochumer Gußstahlfabrik für mehrere Jahre, die wir hier wiedergeben wollen:

	1. Mai 1877	1. Mai 1879	1. Mai 1881	1. Mai 1883	1. Mai 1884
Butter, ff. holl. Natur- pro kg	2,60	2,20	2,40	2,20	2,20
Bohnen, große weiße . „ „	0,28	0,29	0,34	0,30	0,28
Erbsen, dicke. . . . . „ „	0,32	0,29	0,34	0,32	0,30
Kaffee, roh, f. Java . „ „	2,50	2,20	2,20	2,00	1,80
Mehl, ff. Weizen- . . „ „	0,40	0,32	0,36	0,32	0,30
Rüböl . . . . „ „	0,77	0,67	0,65	0,80	0,64
Petroleum . . . . . „ „	0,37	0,19	0,24	0,23	0,23
Reis . . . . „ „	0,36	0,36	0,36	0,32	0,32
Speck, westfäl. . . . . „ „	1,85	1,30	1,60	1,68	1,36
Schinken, ger. . . . . „ „	1,80	1,70	1,75	1,80	1,70
Schmalz . . . . . . „ „	1,32	0,90	1,30	1,36	1,20
Seife, weiche . . . . „ „	0,40	0,44	0,40	0,40	0,36
„ harte. . . . . „ „	0,60	0,56	0,56	0,56	0,56
Zucker, □ Raff. . . . „ „	1,16	0,96	0,92	0,92	0,80
Kartoffeln . . . . . „ „	0,07	0,08	0,06	0,08	0,05
Schwarzbrod . . . . „ „	0,20	0,14	0,20	0,17	0,15
Graubrod . . . . . . „ „	0,24	0,20	0,27	0,24	0,23

Soweit sich diese Bewegungen ohne Kenntniß der Einkaufspreise beurtheilen lassen, scheinen sie für die Konsumenten günstig zu sein. Einige derselben können mit den Veränderungen im magdeburger Detailverkehre verglichen werden; es fielen von 1877 bis 1884 pro kg

	in Bochum	in Magdeburg
Mehl	von 40 auf 30	von 48 auf 36
Rüböl	„ 77 „ 64	„ 110 „ 80
Petroleum	„ 37 „ 23	„ 36½ „ 26½
□ Zucker	„ 116 „ 80	„ 110 „ 80
Es stieg		
Schmalz von 1879—84 . .	„ 90 „ 120	„ 100 „ 120

Jedenfalls standen sich die Kunden der bochumer Anstalten i. J. 1884 nicht unwesentlich besser als 1877; denn neben dem Sinken der Preise ging eine Erhöhung der Löhne; diese betrugen in der Bochumer Gußstahlfabrik durchschnittlich pro Jahr: 1879 880 Mk., 1880 908 Mk., 1881 944 Mk., 1882 960 M., 1883 944 Mk.

werden. Produktion und Import einerseits und Konsum andererseits sind Dinge, welche unzertrennlich zusammen gehören; sollen Waaren hervorgebracht oder in das Land eingeführt werden, so müssen sie auch in die Hände von Konsumenten gelangen, wenn Produktion und Einfuhr fortgesetzt werden sollen. Der Importeur und Produzent haben mit der Einfuhr, dem Fertigstellen der Waaren erst die eine Hälfte ihrer Aufgabe erfüllt; die zweite Hälfte liegt darin, diese Produkte abzusetzen, um weiter einführen, weiter produziren zu können. Beide müßten sich daher ohne den Handel mit den Konsumenten in den verschiedenen Orten direkt in Verbindung zu setzen suchen. Ein Ausweg wäre dann der, daß der Konsument z. B. brieflich die Waare bestellt und der Importeur oder Produzent sie ihm durch die Post sendet. In diesem Falle müßten die Quantitäten einestheils so klein sein, wie die Mittel und die Bequemlichkeit des Publikums es erfordern, anderntheils aber doch auch so groß, daß eine Versendung möglich ist. Nach beiden Richtungen hin stoßen wir auf Bedenken; bei manchen Waaren und bei den Konsumenten aus den bemittelten Klassen ließe sich ein solcher direkter Verkehr vielleicht noch ermöglichen; von Kaffee, Zucker, Reis 2c., unter Umständen auch von öfter gebrauchten inländischen Fabrikaten könnten Leute mit größerem Einkommen wohl Mengen entnehmen, welche der Fabrikant oder Großhändler zu verschicken vermag; eine große Anzahl von Waaren würde davon aber ausgeschlossen sein, namentlich solche, welche dem Verderben ausgesetzt sind oder seltener und nur in kleineren Quantitäten gebraucht werden, ferner alle solchen Gegenstände, welche der Konsument, bevor er sie kauft, sehen und prüfen will, ob sie seinen Zwecken entsprechen. Außerdem würden die Kosten der Versendung der Waare oft in keinem Verhältniß zum Werth derselben stehen und diese viel mehr vertheuern, als es jetzt durch den Detailhandel geschieht; dazu kommen die Kosten und Weitläufigkeiten beim Bezahlen der Waare; endlich müßte der Produzent, der Importeur besondere Räume und Arbeitskräfte für die Verpackung und Versendung so vieler kleiner Waarenmengen zu Hülfe nehmen und, da er von Allem zur schnellen Erledigung der Aufträge große Vorräthe bereit halten müßte, auch mehr Kapital verwenden; er könnte daher den Konsumenten die Waare bei Weitem nicht so billig liefern, wie er sie jetzt dem Händler verkauft. — Die Schwierigkeiten, welche der Konsument bei diesem direkten Verkehr zu überwinden hätte, wollen wir hier nicht ausmalen; ein Jeder kann sie sich bei seinen zahlreichen täglichen Bedürfnissen leicht vorstellen. Wahrscheinlich würden die Konsumenten aber ohne den Detailhandel auf den Verbrauch vieler Waaren verzichten oder verzichten müssen; das würde dann auf die Produktion und den Import in der Weise zurückwirken, daß Beide wesentlich eingeschränkt, in manchen Punkten sogar aufgehoben würden[1]), und so dürfte ohne den Handel die ganze Volkswirthschaft in Stockung gerathen.

---

[1]) Wir erinnern hier nur an den in den letzten Jahren sehr ausgedehnten Konsum von Seefischen. Ohne Detailhandel würde das Fangen dieser Fische jedenfalls bedeutend abnehmen.

Ein anderer Weg, die direkte Verbindung zwischen Produzenten und Konsumenten herzustellen, wäre vielleicht der, daß Jene Lager von ihren Waaren an den Orten, wo sie verkaufen wollen, halten; dazu würden aber Lagerräume und Verkäufer, wahrscheinlich auch noch andere Arbeitskräfte erforderlich sein, und dann wäre im günstigsten Falle erst das erreicht, was jetzt der Detailhandel leistet; letzterer besorgt diese Funktion aber im Wege der Arbeitstheilung und dann wieder der Arbeitsvereinigung in viel besserer und jedenfalls auch billigerer Weise; denn während dort jeder Produzent und Importeur sein Lager halten müßte[1]), faßt der Detailist gleichartige Waaren in einem Raume zusammen, nutzt damit den Raum und die Arbeitskräfte besser aus und erleichtert den Konsumenten den Einkauf; er vereinigt die Waaren von verschiedenen Fabriken oder Großhändlern in seinem Laden und bietet den Konsumenten eine größere Auswahl und bequeme Uebersicht über alles, was dieser zu kaufen wünscht. Kleinhandel pflegt ferner mehr und mehr an allen Orten aufzutreten und leitet so die Produkte bis in die äußersten Kanäle des Verkehrs. Der Produzent thut daher viel besser, wenn er diesen Theil seiner Aufgabe, das Unterbringen seiner Produkte, dem Handel überläßt, zumal da der Umstand, daß er dann mit verhältnißmäßig wenig Abnehmern zu thun hat, die ihm aber entsprechend große Aufträge ertheilen, für die Art seiner Produktion von nicht zu unterschätzendem Vortheil ist. Der Handel aber übernimmt durchaus nicht nur diesen Theil der Funktion der Produzenten; sobald die Unterbringung der Waaren einer besonderen Klasse wirthschaftender Personen übertragen wird, stellen diese sich von selbst die erweiterte Aufgabe, für die von ihnen zur Vertheilung angekauften Produkte einen möglichst großen Kreis von Konsumenten heranzuziehen, und die Mittel und Wege dazu aufzusuchen, bildet nun eine besondere Aufgabe, welcher sie ihre ganze Thätigkeit zu widmen haben.

Liegen die Waaren nun in den Läden der Detailisten, so ist ihr Werth offenbar für die Konsumenten ein höherer, als wenn dieselben Gegenstände sich in den Lagerräumen der Fabriken oder Importeure befinden; ja manche Artikel erhalten dadurch, daß sie den Konsumenten in zweckmäßiger Weise durch Auslegen in Verkaufsmagazinen dargeboten werden, überhaupt erst Werth; so lange z. B. neu erfundene Fabrikate die Fabrik noch nicht verlassen haben, wird sich in den meisten Fällen kein Käufer finden; erst wenn der Konsument darauf aufmerksam gemacht wird und die Waare ohne besondere Bemühung sehen kann, wird er sich zum Kauf entschließen. — Wir sehen also, wie wenig die sozialistische Formel für den Handel: „Geld — Waare — Mehrgeld“ (Marx) der Wirklichkeit entspricht. Allerdings giebt es auch im Handel Punkte, wo sich Unberufene ohne Nutzen für die Volkswirthschaft eindrängen, Waaren kaufen, lediglich in der Absicht, sie auf derselben Stufe des Güterumlaufs, also ohne irgend welche Leistung, zu einem höheren Preise wieder zu verkaufen. Auf diese allein

[1]) Gemeinsame Verkaufslokale würden nur bei einzelnen Waaren möglich sein und u. E. wegen der unausbleiblichen Unzuträglichkeiten in der Regel keinen langen Bestand haben.

paßt jene Formel; aber das sind doch nur Auswüchse, wie sie auf vielen wirthschaftlichen Gebieten vorkommen können. Der Handel im allgemeinen hat seine bestimmten wirthschaftlichen Aufgaben, und erhöht er durch Erfüllung derselben den Werth der Güter, so wirkt er produktiv wie jeder andere Wirthschaftszweig; aus dem Mehrwerth muß er seine Vergütung erhalten und diese gehört dann zu den Produktionskosten im weiteren Sinne.

Das Streben der Volkswirthschaft ist nun dahin gerichtet, alle Produktionskosten auf ein möglichst niedriges Maß herabzusetzen, und es liegt daher auch im allgemeinen Interesse, den Theil dieser Kosten, welcher durch die Thätigkeit des Detailhandels verursacht wird, zu verringern; jeder Weg, welcher die Produkte auf kürzerem Wege und mit weniger Aufwand als bisher in die Hände der Konsumenten bringt, ist vorzuziehen. Der Detailhandel hat, wie der Handel überhaupt, kein fest geschlossenes Gebiet, auf welchem er in seiner jetzigen Ausdehnung unentbehrlich ist; unter der unausgesetzten Entwickelung und Vervollkommnung der Verkehrsverhältnisse schwanken seine Grenzen; wo eine Entfernung der Produktion von der Konsumtion eintritt, z. B. durch Uebergang des Handwerks zum Fabrikbetrieb, und wo also eine Vermittelung zwischen beiden nothwendig wird, da füllt der Handel bald die Lücke aus; wo eine Annäherung stattfindet, da muß er zuweilen bisher beherrschte Gebiete aufgeben, oder es werden wenigstens Formen gesucht, in welchen die Kosten des Güterumlaufs mit der Größe der Leistung für die Volkswirthschaft nach Maßgabe des jedesmaligen Standes der Verkehrsentwickelung im Verhältniß stehen. Vollzieht sich das auch meistens nur langsam, so hat doch gerade die neuere Zeit manche Veränderungen hervorgerufen. Von Hamburg und anderen Seestädten werden jetzt Kaffee, Reis, Cigarren und andere Waaren von Großhändlern in Packeten von 5 kg direkt an die Konsumenten versandt; die Einrichtung der Postverwaltung, daß Packete im Gewichte bis zu 5 kg zu einem Portosatze von 50 Pf. durch ganz Deutschland befördert werden, erleichtert diesen Verkehr außerordentlich, und eine weitere Unterstützung gewährt dabei das niedrige Porto für Drucksachen und Preislisten, wodurch die Möglichkeit gegeben wird, weite Kreise der Bevölkerung auf diese Art der Versorgung aufmerksam zu machen. Wir haben einen Preiskourant eines hamburger Geschäftes, in welchem roher Kaffee in 22 Sorten zu Preisen von 68—105 Pf. pro $^1/_2$ kg, Thee, Reis, Sago, Pfeffer und andere Gewürze, Konserven, getrocknetes Obst und Südfrüchte, Seefische, Fleischwaaren, Chokolade, Mühlenfabrikate und Hülsenfrüchte angeboten werden; bei allen Waaren ist der Preis angegeben und eine genaue Beschreibung hinzugefügt. Die Gegenstände können in Packeten von 5 kg bezogen werden, und es ist auch gestattet, kleinere Quantitäten verschiedener Waaren in einem solchen Packete vereinigen zu lassen. Der Betrag dafür ist vorher einzusenden oder wird der Sendung nachgenommen. — Man sieht: es ist den Konsumenten sehr bequem gemacht, die Waaren von Hamburg zu beziehen. Ermöglicht wurde dieser Verkehr in größerer Ausdehnung freilich erst, als in Deutschland eine einheitliche Münze eingeführt war; vorher hatte eine solche direkte Verbindung mit Hamburg und

Bremen wegen ihrer abweichenden Währungen seine Schwierigkeiten. Uebrigens ist hier noch zu bemerken, daß auch diese Firmen die Waaren bei größeren Quantitäten, z. B. bei ganzen Ballen Kaffee, billiger berechnen als bei 5 kg, so daß der Konsument auch hier noch nicht zum wirklichen Engrospreise kauft.

In ähnlicher Weise wird jetzt Butter den Konsumenten direkt von Landwirthen aus Holstein, Mecklenburg, Ostpreußen ꝛc. angeboten, während diese Sorten früher meistens durch den Handel gingen. Wir haben mehrere Zeitungsanzeigen, in welchen z. B. aus der Provinz Preußen angeboten werden:

1	Postpacket mit	8½	Pfd.	Weidebutter	für 7,—	Mk.,
1	„ „	8	„	Grasbutter	„ 7,—	„
1	„ „	8	„	„	„ 6,80	„
1	„ „	8	„	Tafelbutter	„ 10,40	„

wobei der Absender das Porto trägt.

Ein anderer Vorgang, welcher den Detailhandel jetzt zum Theil verdrängt, besteht darin, daß Grossisten da, wo sie mit Händlern keine Geschäfte abschließen können, die Konsumenten durch ihre Reisenden oder Agenten besuchen lassen; das geschieht in mehreren Geschäftszweigen, hauptsächlich aber in der Material-, und Kolonialwaarenbranche und dann bei den Produkten der Textilindustrie. Außerdem haben sich in neuerer Zeit sogenannte Versandtgeschäfte ausgebildet, welche nur mit Konsumenten in Verbindung treten, aber weder Reisende noch Agenten halten, sondern die Käufer durch illustrirte Preisbücher, Zeitungsanzeigen u. s. w. möglichst genau zu unterrichten suchen, was bei ihnen zu haben ist. Wir haben solche Firmen, die ihre Geschäfte in großem Umfange betreiben, in Berlin, Leipzig, Paris und anderen Orten. — Auch Fabriken wenden sich manchmal direkt an die Konsumenten, wie uns z. B. die vor Kurzem erschienene Anzeige einer Geraer Weberei zeigt, welche den Konsumenten ihre Fabrikate anbietet und dabei bemerkt, daß sie jede Anzahl von Metern abläßt.

Es ist uns nicht möglich, zu beurtheilen, ob der Konsument bei allen diesen direkten Bezügen billiger kauft, als wenn er die Sachen in einem soliden Detailgeschäfte mit Baarzahlung entnimmt; wir vermuthen aber, daß wenn man die verschiedenen Portokosten und das Risiko, daß man doch nicht das empfängt, was man wünscht, in Anrechnung bringt, der Vortheil nicht groß sein wird. —

So ist der Detailhandel von Außen auf mancherlei Weise bedrängt; aber auch innerhalb desselben mehren sich die Schwierigkeiten. Wir haben früher schon erwähnt, daß der Andrang zu diesem Erwerbszweig sehr gewachsen ist; sogar auf dem Lande mehren sich die Material- und Schnittwaarengeschäfte und nehmen den Händlern der Städte, wohin sich früher die Landbevölkerung wendete, die Kundschaft fort. Der Detailist greift daher, kann er mit den Gegenständen seiner Branche nicht genug verdienen, oft zu anderen Artikeln, und so sehen wir jetzt in vielen Materialwaarenläden Dinge, welche früher dort nicht zu finden waren, z. B. Wildpret, Geflügel, Fleisch- und Backwaaren ꝛc., wodurch wieder anderen Geschäftszweigen Konkurrenz bereitet wird. Zudem beschränken Waarenauktionen

Abzahlungsgeschäfte, Hausirhandel den regelmäßigen Kleinverkehr; der Detailist sucht sich nun häufig gegen solche Nachtheile auch dadurch zu schützen, daß er sich ebenfalls von der Vermittelung des Grossisten freimacht und möglichst direkt von den Fabrikanten oder Importeuren kauft, und die überall herrschende Ueberproduktion unterstützt ihn bei diesem Bestreben.

Offenbar befindet sich also auch der Detailhandel, wie so viele Wirthschaftszweige, in einer Periode eingreifender Veränderungen, die noch lange nicht abgeschlossen ist. Denen, welche bei diesem Handel betheiligt sind, erwächst daraus manche besondere Aufgabe. Wir erkennen die Leistungen des Detailhandels für die Volkswirthschaft voll an und halten eine Beseitigung oder Einschränkung nur da für wünschenswerth, wo er in der Entwickelung der wirthschaftlichen Einrichtungen zweifellos überflüssig wird; wir müssen dann aber auch hinzufügen, daß dem Detailhandel aus seiner Funktion, die Güter an letzter Stelle in den Konsum überzuführen, gewisse Pflichten auferlegt sind; er muß begreifen, daß er nicht allein seinetwegen da ist, sondern daß er als Glied des Wirthschaftsorganismus nur so lange seine Berechtigung hat, als er die Ziele des Ganzen fördert. Nun geht aber der große Zug der Zeit dahin, das Wohl der unteren Klassen energischer als bisher zu heben, und man faßt dabei auch den Punkt ins Auge, daß die Lebensbedürfnisse dem Volke nicht unnöthig vertheuert werden; denn wo das geschieht, da muß mit allen Mitteln eine Beseitigung des Uebelstandes angestrebt werden. Wir meinen daher, daß jeder einzelne Detailhändler die Aufgabe hat, diesen Handel durch Gewissenhaftigkeit und Selbstbeschränkung in der Ausnutzung der Vortheile seiner Stellung zu sichern; die verschiedenartigen Hemmungen in der Konkurrenz können leicht dazu benutzt werden, unverhältnißmäßig hohe Aufschläge zu machen, und die Unkenntniß der Käufer im Kleinhandel von den Eigenschaften der Waaren kann auch wohl dazu führen, daß manchmal schlechte Waaren für gute verkauft werden. Schon sind von verschiedenen Seiten Angriffe gegen den Handel, besonders auch gegen den Detailhandel gerichtet worden, und zwar nicht allein gegen diejenigen Stellen, wo er vielleicht entbehrt werden kann, sondern gegen den Handel im allgemeinen. Möge man daher nach strengen Grundsätzen verfahren, damit die Entwickelung der Volkswirthschaft nicht über den Detailhandel überhaupt oder doch über größere Theile desselben, in welchen sich eine dauernde Schädigung der Konsumenten durch Egoismus herausstellt, zu anderen vortheilhafteren Formen des Güterumlaufes übergeht. So wird Jeder sich selbst, seinem Stande und dem Ganzen am besten dienen.



II.

Die Preisbildung des Fleisches zu Halle a. S.

Von Dr. Otto Gerlach.

Auf Veranlassung des Herrn Prof. Dr. Conrad habe ich für Halle a. S. Zusammenstellungen über die Preise von Schlachtvieh und von Fleisch gemacht, um durch diese Blätter einen Beitrag zu liefern für die Erhebungen des Vereins für Socialpolitik über den Einfluß der distributiven Gewerbe auf die Preise der Waaren. Es soll die vorliegende Arbeit ein kleiner Beitrag sein, nicht eine erschöpfende Untersuchung über die Bildung der in Frage stehenden Preise für Halle, sowie über ihre Schwankungen. Hierzu ermangelt es mir an Zeit, wie an genügender Kenntniß des Fleischerhandwerks, der lokalen Verhältnisse und der Umstände, die Schwankungen in den Preisen hervorgerufen haben. Ich beschränke mich daher darauf, Material zu sammeln, dasselbe zu untersuchen und so einem Berufeneren, der es mit anderen Angaben verbinde, verwerthbar niederzulegen, und darauf, auf einige Momente, die hier in der Preisbildung hervortreten, aufmerksam zu machen.

Quellen.

Acta generalia der Königl. Polizeidirektion zu Halle, betreffend die Ausstellung der Marktpreisatteste. Abth. I, Tit. XIV, Kap. IV, Nr. 1, Vol. I und Vol. II. — Marktpreisregister, 5 Bde. (I. Januar 1846 bis Oktober 1857. II. November 1851 bis März 1861. III. April 1861 bis Dezember 1870. IV. Januar 1871 bis Dezember 1881.) — Acta der Königl. Polizeidirektion zu Halle, betreffend zur Feststellung der Marktpreise. (Vol. I. Mai 1872 bis Dezember 1872. Vol. II. Januar 1873 bis Dezember 1873. Vol. III. Januar 1874 bis September 1874. Vol. IV. Oktober 1874 bis September 1875. Vol. V. Oktober 1875 bis Juli 1876.) — Polizeiverwaltung zu Halle. Bauabtheilung. (Ohne Signatur.) (Markt- und Ladenpreise vom Januar 1876 bis Juni 1879.) — Acta des Magistrats der Stadt Halle, betr. (ohne Signatur) (Markt- und Ladenpreise vom Juli 1879 bis März 1882). — Polizeiverwaltung zu Halle. Marktpreisregister. (Ohne Signatur.) (April 1882 bis Dezember 1885.) — Acta der Polizeiverwaltung zu Halle a. S., betreffend Markt- und Ladenpreise. Angefert. 1886. Forts. von 1885. (Januar 1886 bis Januar 1888.)

Gewerbesteuerrollen von 1851, 1860, 1875, 1885—1886, 1886—1887. — Einkommensteuerrollen von 1851, 1860. — Einkommensnachweisung pro 1875 I, II. — Einkommensnachweis zur Klassensteuerrolle der Stadt Halle a. S. B. I—V. — Heberolle über zu erhebende klassifizirte Einkommensteuer in der Stadt Halle a. S. pro 1885—1886. — Acta der Einschätzungskommission für die klassifizirte Einkommensteuer zu Halle a. S. Sekt. I, Kap. III, Nr. 13; Sekt. I, Kap. III, Nr. 44. — Vereinigte Einkommensnachweisung und Klassensteuerrolle von 1885—1886 Bd. I—IV. — Grund- und Miethssteuerkataster: angelegt 1875, Bd. I—III, VI—XII; angelegt 1877, Bd. III; 1882—1886 Bd. I—XVIII.

Nachweisungen der Preise, die für Fleischwaaren gezahlt worden sind seitens der Strafanstalt zu Halle a. S., der Kliniken, der daselbst garnisonirten Bataillone. Fleischbücher von Gastwirthen und Privaten.

Angaben des landwirthschaftlichen Zentralvereins und mehrerer großer Güter über erzielte Viehpreise, sowie einer großen Viehhandlung über gezahlte Preise für Fettvieh.

Wenn wir im Folgenden vom Preise eines Gegenstandes sprechen, so verstehen wir darunter lediglich die Summe Geldes, welche im Handel für den Gegenstand gezahlt worden ist. Somit tritt uns der Preis entgegen als Ergebnis des Handels. Eine Untersuchung über die Bildung des Preises verlangt also eine Untersuchung des Handels und der auf den Seiten der Abschließenden leitenden Beweggründe. Diese sind nun aber nicht aufzählbar und in eine Einheit nicht zu fassen. Man kann nur für gewisse Gruppen von Handelsgeschäften einzelne Beweggründe allgemein und hervorragend wirken sehen und dieselben feststellen.

Wenn im Folgenden die Bildung der Fleischpreise in Halle untersucht werden soll, so wird zunächst versucht werden, die Preise für Fleisch, bezw. die Bewegung derselben, sowie derer des Schlachtviehs festzulegen.

Hierauf wird untersucht werden, wie weit die Schlachtviehpreise und die Preise der bei der Schlächterei erzielten Nebenprodukte auf Schlächter und Konsumenten eingewirkt und diese zum Abschluß der Fleischgeschäfte zu den erzielten Preisen bewogen haben, bzw. welche sonstigen Beweggründe hervorragend thätig gewesen sind.

(Siehe Tabelle S. 143.)

Diese Zahlen sind Durchschnitte der monatlich von Seiten der Behörden ermittelten Preise. Da sie nicht alle in gleicher Weise erhoben sind, müssen sie auf ihre Vergleichbarkeit und ihren Werth untersucht werden.

Bis Mai 1857 wurden die Preise in jedem Monat einmal notirt von zwei hierfür verpflichteten Bürgern, einem Fleischer und einem Speisewirth. In der Person des letzteren trat während der ganzen Zeit keine Veränderung ein, während in der des Fleischers zweimal ein Wechsel stattfand und zwar Juni 1847 und August 1855.

Beim ersten Wechsel verrückten sich die Angaben für Hammelfleisch (um + 5 Pf. pro kg), für Kalbfleisch (+ 5 Pf.) und für Schweinefleisch (+ 20 Pf.), beim zweiten für Rindfleisch (+ 7 Pf.), für Kalbfleisch (+ 10 Pf.) und für Hammelfleisch (+ 5 Pf.).

Schwankungen in den Jahresdurchschnitten für *diese* Jahre *könnten* folglich bei den bezüglichen Fleischsorten bis zur besagten Höhe auf den

Es kostete 1 kg

	Rind- fleisch	Rindfleisch aus der Keule	Rindfleisch vom Bauch	Schweine- fleisch	Kalb- fleisch	Hammel- fleisch	Speck und Fett	Talg
	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.
1846	71	—	—	77	41	61,5	140	108
1847	75	—	—	95	46	67	167	123
1848	75	—	—	84	44,5	70	156	127
1849	75	—	—	74	44	69,5	133	120
1850	68	—	—	64	42	64	117	105
1851	69	—	—	65	40	61	127	107
1852	74,5	—	—	77	42	67	148	120
1853	77	—	—	87	47	68	165	122
1854	80	—	—	100	48	70	177	138
1855	89	—	—	100	55	80	188	160
1856	93	—	—	100	53	87	180	160
1857	93	—	—	100	56	80	178	160
1858	95	—	—	103	57	87	178	158
1859	100	—	—	100	61	85	172	156
1860	100	—	—	100	59	83	160	156
1861	100	—	—	100	59	81	168	148
1862	100	—	—	100	58	81	168	153
1863	100	—	—	100	61	81	167	148
1864	100	—	—	100	60	80	160	132
1865	100	—	—	100	60	80	160	132
1866	101,5	—	—	100	66	88	167	126
1867	102	—	—	100	71	91	175	129
1868	100	—	—	100	73	90	173	125
1869	106	—	—	100	76	91	180	120
1870	110	—	—	100	78	97	180	123
1871	104	—	—	100	81	100	180	126
1872	123	131	117	114	92	114	187	—
1873	129	135	124	121	108	124	200	—
1874	133,5	139	128	121	105	129	194	—
1875	123	128	118	117	99	120	180	—
1876	118	124,5	111	120	102	115	—	—
1877	118	125,5	110	120	100	117	—	—
1878	118	125	110	120	99	117	—	—
1879	118	125	110	120	102	115	—	—
1880	118	125	110	120	103	115	—	—
1881	118	125	110	120	101	115	—	—
1882	118	125	110	120	102	115	—	—
1883	118	125	110	120	106	115	—	—
1884	118	125	110	120	106	115	—	—
1885	118	125	110	120	108	115	—	—
1886	118	125	110	120	109	115	—	—
1887	118	125	110	120	110	115	—	—

Wechsel der notirenden Personen zurückgeführt werden. Im Uebrigen dürften diese Notirungen selbst die monatlichen Schwankungen getreu wiederspiegeln, da sie stets von denselben Personen gemacht sind. Ob sie die Durchschnitte der in ganz Halle gezahlten Preise sind, müssen wir dahingestellt sein lassen; doch ist es wahrscheinlich, daß eine Differenzirung der Preise bei den einzelnen Schlächtern in dieser Zeit noch nicht stattgefunden hat, oder wenigstens sehr unerheblich war. So sind z. B. für Rind- und Kalbfleisch bester Qualität in den Jahren 1851—1852 mit den Durchschnittspreisen gleiche Preise notirt.

Vom Juni 1857 bis April 1872 sind die Durchschnittspreise in der Weise ermittelt worden, daß gegen Ende eines jeden Monats ein Fleischer die Preise in eine Liste eintrug und durch Namensunterschrift beglaubigte. Es wurden hauptsächlich zwei Fleischer hierum angegangen; nur ganz vereinzelt finden sich die Namen anderer Fleischer (16). Auch diese Zahlen dürften den Gang des Preises ziemlich sicher angeben. Die Angaben der einzelnen Fleischer decken sich meistens in den nebeneinander liegenden Monaten. Durcheinander gehende Notirungen finden wir nur 1858 bei Hammelfleisch (80—100 Pf.), während der ganzen Periode bei Talg (die Notirung des einen Fleischers dauernd 120, aller anderen 140 bzw. 150 und 160) und bei Speck (1859—1862 scheint der Preis zwischen 160 und 180 geschwankt zu haben; bis 1863 finden wir dann die beiden Schlächter notirend: den einen 160, den anderen 180; 1866 Schwankungen von 160 und 180; in den übrigen Jahren gleichmäßige Notirungen).

Aus dem Gesagten ergiebt sich, daß auch die Zahlen dieser Periode die Bewegung der Fleischpreise getreu wiedergeben, daß sie aber auch wahrscheinlich den wirklichen Durchschnittspreisen sehr nahe liegen dürften.

Von Mai 1872 bis Ende 1875 haben Preisnotirungen an jedem Markttage stattgefunden, und zwar hat jedesmal ein Fleischer die Preise eingetragen und beglaubigt.

So liegen für jeden Monat ca. 13 Angaben vor, deren arithmetisches Mittel den notirten Monatsdurchschnittspreis ergab. Bei den Angaben finden wir ca. 40 Fleischer betheiligt. Daß auf diesem Wege ein vorzügliches Material für Jahresdurchschnitte erlangt wird, ist sicher. So geben auch die Zahlen in obiger Tabelle jedenfalls die Durchschnittspreise, folglich auch ihre Bewegung, ziemlich genau an. Im Jahre 1875 freilich wurde das Verfahren insofern in der Handhabung vereinfacht, als die Listen meist denselben, wenigen Fleischern vorgelegt wurden. — Die monatlichen Schwankungen, die die Angaben aus dieser Zeit aufweisen (vgl. Mitth. des kgl. pr. stat. Bureau), rühren nicht lediglich von Schwankungen im Preise her, sondern beruhen ebenso darauf, daß in den verschiedenen Monaten die Notizen verschiedener Fleischer den Durchschnitten zu Grunde liegen. Wenn wir daher weiter unten die Bewegung der Fleischpreise darlegen werden, müssen wir auf das rohe Material zurückgreifen und sehen, wie sich bei den einzelnen Fleischern die Preisbewegung vollzogen hat.

Die Zahlen dieser Periode dürfen wegen ihrer Entstehung nicht zu einem direkten Vergleich mit den früheren verwendet werden. Wir sind aber in der Lage, die Preisbewegung zu verfolgen bis zum letzten Monat

der vorigen und vom ersten Markttage dieser Periode. Ein Sprung der gezahlten Preise in diesen wenigen Tagen ist aber nicht anzunehmen.

Mit dem Mai 1872 beginnt die Aufnahme der Preise des Rindfleisches in 2 Kategorien: vom Bauch und aus der Keule. Der in der ersten Spalte angegebene Preis für Rindfleisch ist als arithmetisches Mittel berechnet.

Nunmehr kommen wir zu der letzten Periode der Aufzeichnungen: von 1876 bis zur Gegenwart.

Die Preise wurden festgestellt Januar 1876 vom Magistrat, vom Februar 1876 an bis heute von einer Marktkommission. Es sollen für jeden Markttag Aufzeichnungen des höchsten und niedrigsten Preises stattfinden (d. h. ohne Berücksichtigung von extremen Preisen, die einzelne Schlächter nehmen), aus denen dann der Durchschnitt gezogen werden soll.

Sollten diese Aufzeichnungen auch nicht die Durchschnittspreise auf den Pfennig genau angeben, so können wir uns hier doch mit ihnen begnügen, da sowohl nach ihnen, wie nach vielfachen Angaben von Schlächtern und Privaten, als auch nach einer Reihe von Fleischbüchern, die vorliegen, seit 1876 Preisänderungen und Preisschwankungen nicht eingetreten sind.

Es folge noch die Angabe der notirten höchsten und niedrigsten Preise:

	Rindfleisch von der Keule		Rindfleisch vom Bauch		Schweinefleisch		Kalbfleisch		Hammelfleisch	
	Max.	Min.	Max.	Min.	Max.	Min.	Max.	Min.	Max.	Min.
	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.
1876	140	110	126	100	130	110	130	80	130	100
1877	150	110	120	100	130	110	115	90	130	100
1878	140	110	120	100	130	110	115	90	130	100
1879	140	110	120	100	140	100	120	95	130	100
1880	140	110	120	100	130	110	120	90	130	100
1881	140	110	120	100	130	110	115	90	130	100
1882	140	110	120	100	130	110	120	90	130	100
1883	150	110	120	100	130	110	140	95	130	100
1884	140	110	120	100	130	110	120	100	130	100
1885	150	100	120	100	140	100	125	100	130	100
1886	150	100	120	100	130	110	130	95	130	100
1887	150	100	120	100	130	110	150	90	130	100

Wir sehen hier Schwankungen hervortreten, die noch bedeutender sind, sobald man die in den einzelnen Monaten notirten höchsten und niedrigsten Preise in Betracht zieht. Da aber das Mittel zwischen dem höchsten und niedrigsten Preise — außer bei Kalbfleisch und bis 1878 bei Hammelfleisch — fast immer dasselbe bleibt, so kann man sich des Eindrucks nicht erwehren, als seien die Notirungen der höchsten und niedrigsten Preise nach dem Mittelpreise gemacht und nicht umgekehrt.

Fassen wir nun die Bewegung der Fleischpreise selbst ins Auge, nachdem wir das gebotene Material gewürdigt haben. Aus den Einzelauf-

zeichnungen, die hier mitzutheilen aus technischen Gründen nicht angängig erschien, ergiebt sich[1]):

1. Rindfleisch. Der Preis zeigt Festigkeit. Er steigt im September 1846 um 8 Pf. pro kg (von 67 auf 75), auf welcher Höhe er bis 1850 verharrt; Anfang dieses Jahres fällt er langsam um 8 Pf., um im August 1851 wieder um 6 Pf. (auf 73) zu steigen. Es beginnt nun bis in die siebziger Jahre ein langsames, aber stetiges Steigen des Preises: Juli 1852 um 2 Pf. (75), September 1853 um 5 Pf. (80), Januar 1855 um 7 Pf. (87), August 1855 um 5 Pf. (93), Juni 1858 um 7 Pf. (100); nach vereinzelten Angaben ist in der zweiten Hälfte von 1866 und 1867 eine steigende Tendenz vorhanden, und es kommen einzelne Notirungen mit 110 vor; dauernd wird diese Notirung vom September 1869 und hält an bis März 1871; der Preis sinkt um 10 Pf., um im Januar 1872 um 20 Pf. zu steigen (120). — Von Mai 1872 beginnt die Scheidung von Rindfleisch aus der Keule und vom Bauch.

1a. Rindfleisch aus der Keule. Mai 1872 ist die Mehrzahl der Angaben 120, einige 140, welche Preise bis zum Herbst anhalten; sie steigen dann derart, daß im Herbst 1873 die meisten Notirungen 140 sind; diese Preise beharren bis Dezember 1874; Januar 1875 findet ein allgemeiner Niedergang um 10, vereinzelt um 20 Pf. statt, so daß die meisten Notirungen 130 sind; mit diesem Preise beginnt auch das Jahr 1876. — Nach der neuen Methode der Preisnotirung, tritt Rindfleisch aus der Keule in das Jahr 1876 mit dem monatlichen Durchschnittsmaximal- und -minimalpreisen von 135 und 120; April 130 bezw. 110; die höchsten Preise halten sich bis Ende 1876 auf 130, steigen dann auf 140 bis Januar 1885; von dann sind sie mit 150 notirt. Die niedrigsten Preise sind 1876 und Anfang 1877 als zwischen 110 und 120 schwankend notirt, von Mai 1877 bis Dezember 1884 mit vereinzelten Ausnahmen mit 110, um im Januar 1885 auf 100 zu fallen, welche Notirung bis 1888 läuft. — Der Mittelpreis zeigt 1876 geringe Schwankungen, um dann von 1877 bis 1888 die Höhe von 125 zu behaupten. Wie weit die Schwankungen bezw. Aenderungen der höchsten und niedrigsten Preise der Wirklichkeit entsprechen, ist nicht festzustellen: nur sei nochmals bemerkt, daß Schlächter, wie Konsumenten von einer Preisänderung seit der Mitte der siebziger Jahre nichts erwähnt haben, sondern im Gegentheil behaupteten, eine Aenderung habe seit dieser Zeit nicht stattgefunden. Leider haben keine Fleischbücher vorgelegen, die die Jahre 1875/1876 und 1884/1885 enthalten.

1b. Rindfleisch vom Bauch. Die meisten Angaben aus dem Mai 1872 sind 120, einige 110; während des Sommers und Herbstes verschwinden letztere Angaben gänzlich, so daß seit Oktober sämmtliche Notirungen 120 sind; dieser Preis hält sich allgemein bis Juli 1873; es beginnt dann ein zögerndes, öfter zurückschlagendes Steigen der Preise während des August und September, bis sich der Preis im Oktober auf

[1]) Wir geben den Gang der Preise seit 1846, obwohl uns eine Vergleichung mit dem Verlauf der Viehpreise erst seit 1867 möglich ist; vielleicht ist das Material für weitere Vergleiche rückwärts noch zu beschaffen.

130 gefestigt hat; er hält sich so hoch bis Dezember 1874; doch zeigt sich schon 1874 hier und da eine Neigung zum Fallen; Januar 1875 fällt er allgemein um 10 Pf., auf 120 (ganz vereinzelt, und dies auch nur in wenigen Monaten, kommen Notirungen mit 110 vor), mit welchem Preise er in das Jahr 1876 eintritt. — Die Kommission notirt nach einigem Schwanken (wohl als Hin- und Hertasten im Anfange aufzufassen) seit April 1876 bis 1888 fortlaufend 120 und 100 als höchste und niedrigste Preise, 110 demnach als Durchschnitt.

Die Notirungen 1872—1876 (von den Stadtfleischern) scheinen demnach bei beiden Sorten Rindfleisch ihre Fortsetzung in der Notirung der höchsten Preise zu haben.

2. Schweinefleisch. 1846 hält es bis August denselben Preis (75), steigt dann im September 1846 um 5 Pf. (auf 80), im März 1847 um 10, und im April 1847 um weitere 10 Pf. (auf 100); Dezember 1847 beginnt ein mehrere Jahre währender, stetiger Rückgang; es fällt der Preis Dezember 1847 um 10 Pf. (90), Mai 1848 um 10 Pf. (80), Juni 1849 um 10 Pf. (70), und April 1850 abermals um 10 Pf. (60). Dieser niedrige Preis besteht bis Juni 1851; er steigt dann allmählich bis September 1851 um 13 Pf. (73) und beharrt so bis Juni 1852. Juli 1852 hebt er sich abermals um 7 Pf. (80) und September 1853 um weitere 20 Pf. (100). Dieser Preis bleibt bestehen bis Januar 1872. (Nur Juni bis November 1858 sind 107 und September und Oktober 1867 110 notirt.) Februar 1872 steigt der Preis um 10 Pf. (110). — Die Angaben aus Mai 1872 sind noch 110; von Juli 1872 ist allgemein bis Dezember 1874 120 notirt. Nur vereinzelt treten in den Monaten September 1873 bis Februar 1874, sowie August bis Oktober 1874 Preiserhöhungen um 10 Pf. (130) hervor. Januar 1875 fand ein allgemeiner Rückgang um 10 Pf. (110) statt, der aber vereinzelt sofort, seit September 1875 aber allgemein wieder aufgehoben wurde, sodaß bereits in den letzten Monaten von 1875 sämmtliche Notirungen wieder auf 120 standen. — Nach Schwankungen in den Monaten Januar bis März in den höchsten und niedrigsten Preisen (Durchschnittspreis von Anfang an 120), sind dieselben von April 1876 bis 1888 mit 130 bezw. 110, die Durchschnittspreise mit 120 notirt. Ganz vereinzelt zeigen die höchsten und niedrigsten Preise einen Ausschlag, ohne daß der Mittelpreis sich ändert (Januar 1879: 140 bezw. 100; April 1875: 135 bezw. 115; März bis Mai 1885: 140 bezw. 100).

3. Kalbfleisch. Die Preise sind beweglicher als die der übrigen Fleischsorten. Bis zum Jahre 1852 hält es sich auf 40 Pf., weicht jedoch öfter ab, bezw. es liegt der Preis öfter zwischen 40 und 50 Pf.; 1853 hebt er sich auf 45—50 Pf., um von Mai 1854 bis Mai 1855 auf 50 zu stehen; Juli 1855 bis Januar 1856 steht er auf 60, fällt dann um 10 Pf. und hält sich mit einigen Abweichungen bis April 1857 auf 50 Pf.; im Mai 1857 steigt er abermals um 10 Pf. und bleibt bis April 1866 auf 60 stehen, um sich dann nach einzelnen Rückschlägen Januar 1867 auf 70 Pf. zu heben und seit Juli 1867 zwischen 70 und 75 zu beharren. Mai 1869 steigt er abermals um 5 Pf. (75—80), beharrt so

bis Juli 1870, und festigt sich bis April 1871 auf 75. Während des Jahres 1871 und der ersten Monate 1872 schwankt er dann bedeutend und schnell zwischen 75 und 100. — Im Juli und August 1872 steht Kalbfleisch auf 90, hebt sich dann auf (100—)110, worauf es bis Februar 1874 beharrt. Doch zeigt es während April (mehrfach wurde 120—130 gezahlt) und September bis Oktober 1873 (120) eine steigende Tendenz. Von März 1874 notiren alle 110, April und Juli einzelne auch 120; Ende Juli, Anfang August beginnt ein allgemeiner Preisrückgang, der im Oktober allgemein (90—)100 als festen Preis ergiebt. Januar 1875 tritt ein weiterer, allgemeiner Rückgang um 10 Pf. ein, so daß die meisten 90 notiren, aber schon im März heben sich die Preise wieder und schwanken zwischen 90, 100, 110, im Mai zwischen 100 und 110, beharren während des Sommers ruhig auf 100, um im Herbst und Winter sehr lebhaft (bei einem Fleischer und in einem Monat des öfteren mehrere Mal) zwischen 100 und 120 zu schwanken. — Die notirten höchsten und niedrigsten Preise seit 1876 schwanken bedeutend und sehr lebhaft; die Bewegung der niedrigsten ist etwas ruhiger. Diese Schwankungen in ihren Einzelheiten hier wiederzugeben, scheint zwecklos, da wir den Kalbfleischpreisen weder die Kälberpreise gegenüberstellen können, noch sonst die Einzelheiten ermitteln können, die jene Schwankungen veranlaßt haben. Bezüglich der Mittelpreise sei nur erwähnt, daß sie des öfteren in den letzten Monaten des Jahres eine fallende Tendenz zeigen.

4. Hammelfleisch. Es schwankt in den ersten Monaten 1846 zwischen 60 und 67 Pf., hält sich vom Juni bis Dezember auf 60 Pf. und steigt im Januar 1847 um 7 Pf. (auf 67). Vom November 1847 bis Januar 1850 liegt sein Preis zwischen 67 und 75 Pf., fällt dann um 7 Pf., so daß es März 1850 bis Juni 1852 60—67 Pf. kostet; bis zum Oktober 1852 steht es auf 67—75 Pf., bis August 1853 kostet es 67; hierauf hebt sich mit vereinzelten Rückschlägen der Preis während des Restes des Jahres 1853, 1854 und 1855 bis er vom Juli 1855 bis Ende 1856 auf (80—)90 Pf. steht. Dezember 1856 fällt er um 10 Pf. (80). Dieser Preis hält an bis April 1866; nur 1858 schwankt er lebhaft nach oben, erreicht sogar die Höhe von 100, und 1859 steht er meistens auf 87. 1866 steigt Hammelfleisch um 10 Pf. und kostet vom Mai 1866 bis Juli 1869 90 Pf.; dann steigt es um 3 Pf., kostet bis Juni 1870 93 Pf., steigt dann um weitere 7 Pf. und kostet bis März 1872 100 Pf., April 1872 kostet es weitere 10 Pf. mehr. — Mai 1872 ist es mit 110 mehrfach notirt; es zeigt weiter die Neigung zum Steigen und bewahrt vom September 1872 bis Juli 1873 einen Preis von 120. Im August 1873 steigt es allgemein auf 130, welchen Preis es bis Ende 1874 hält. Im Dezember dieses Jahres fällt es vereinzelt, Januar 1875 allgemein um 10 Pf. und bleibt während des Jahres 1875 auf 120 stehen. — Die Notirungen der höchsten und niedrigsten Preise weisen während der Jahre 1876—1878 gleichzeitige Schwankungen auf, die auch die Mittelpreise berühren. Letztere beginnen mit 120, fallen bis April 1876 auf 111, heben sich bis August auf 118 und fallen abermals bis Dezember auf 111. Hierauf steigen sie stetig, erreichen September 1877

die Höhe von 120, halten sich dort bis April 1878, fallen dann und sind vom Juli 1878 bis Ende 1887 dauernd mit 115 verzeichnet.

5. Speck und Fett. Während des Jahres 1846 stand der Preis auf 140, hob sich 1847 auf 160, in den Monaten August bis November sogar auf 180, um dann bis September 1848 auf 160 zu verharren; hierauf fiel er Oktober 1848 um 10 Pf., September um weitere 10 Pf., so daß er bis Juli 1849 140 betrug. Er fiel dann wieder und betrug September 1849—1851 120 (August und September 1850 100). Hierauf stieg er um 20 Pf., betrug bis Juni 1852 140, stieg abermals um 20, betrug September 1852 bis Juli 1853 160; im September hob er sich auf 180, welche Höhe er nach einzelnen Schwankungen (Januar, Februar 1854 140; Juli, August 1854 140; September bis November 1854 und Februar bis Juni 1855 200) bis Ende 1858 bewahrt. In den letzten Jahren finden sich von verschiedenen Schlächtern auch Notirungen mit 150, 160 und 170. Bis 1863 laufen neben einander Notirungen mit 160 und 180. 1864 bis März 1867 ist der Preis 160, doch notiren einige bereits 1866 wieder 180, welcher Preis von 1867 bis April 1872, mit Ausnahme der Monate Juni bis September 1868 (160) dauernd notirt ist. — Bis August 1872 ist Speck weiter mit 180 angesetzt; er steigt dann um 20 Pf., kostet Oktober 1872 bis Juni 1874 200, fällt dann um 20 Pf., schwankt bis zum Schluß des Jahres 1875 nach 200, um dann während 1875 dauernd 180 zu kosten. — Des weiteren fehlen amtliche Notizen. Aus verschiedenen Fleischbüchern ergiebt sich, daß Speck und Fett in den Jahren 1884—1887 auf (120—)160 stand.

6. Talg (im Kleinhandel). Von 100 Pf. in den ersten 8 Monaten des Jahres 1846 hob er sich um 20 Pf. im September 1846 und um weitere 20 Pf. im November 1847. Von 140 sank er im Mai 1848 um 20 Pf. und im April 1850 auf 100; September 1851 stieg er wieder auf 120, April 1854 auf 140 und November 1854 auf 160. Diese Höhe bewahrt er bis Ende 1860, doch kommen vereinzelt Notirungen mit 120, 140 und 150 vor. 1861—1863 gehen neben einander Notirungen mit 140 und 160. In den ersten Monaten von 1864 fällt er auf 120; dieser Preis ist bis 1872 angegeben, doch gehen daneben Notirungen 1864 und 1865 mit 140, 150 und 160, in den übrigen Jahren mit 140 und 150. — In Fleischbüchern ist in den Jahren 1884—1887 der Preis mit 120 (140) angegeben.

Nachdem wir den Gang der Fleischpreise verfolgt haben, wenden wir uns den Viehpreisen zu. Für dieselben liegt uns nicht ein so vollständiges Material vor, daß wir Durchschnittszahlen angeben können. Wir müssen daher im Folgenden die Mittheilungen, welche uns gemacht sind, selbst bringen und es versuchen, aus ihnen einen Ueberblick zu gewinnen. Es liegen vor:

1. Angaben seitens einer Viehhandlung über die für Fettvieh in den einzelnen Monaten gezahlten Preise; es sind nur die Preise aufgenommen, die am häufigsten gezahlt worden sind. Ochsen und Hammel (A).

2. Angaben mehrerer Güter über die in den einzelnen Jahren erzielten Preise, beziehungsweise über die Durchschnitte der erzielten Preise unter Berücksichtigung der verkauften Quantitäten (B—F).

3. Angaben des landwirthschaftlichen Centralvereins der Provinz Sachsen (G; und Ga für eine Durchschnittswirthschaft).

Es wurden gezahlt, beziehungsweise erzielt Mk. für 50 kg Lebend Gewicht für:

Ochsen.

	A[1])	B	C	D[2])	E	F[3])	G[3])	Ga
1888	—	—	—	30,50	—	—	—	30
1887	32,3	35	31	34	33,26	27—32	24—30	32
	35 35 34 33 30 30							
	30 31 32 32 33 33							
1886	34,8	36 34,5 33 34 36,5	33	32	34,17	26-31,5	30 und wenig darüb.	34
	36 35 33 33 34,50 34,50							
	34,50 34,50 35 36 36 36							
1885	35,8	37,50 36 34,50	36	33,50	36,74	33	—	36-39
	36,50 36 36 35 34,50 35							
	36 36 36 36 36 36							
1884	37,6	37,5 34,5 37,5	36	34	37,44	34—36	30	36
	37 37 37 37 37 37,50							
	37,5 37,5 37,5 37,5 37,5 37,5							
1883	38,0	39 37 38 39	—	33,5	36,73	36	—	36-38
	37 37 37 37 37,5 38							
	38 39 39 39 39 39							
1882	36,7	36 37 39	—	33,15	36,10	30—34	hoch	34,5
	36 36 36 36 36 36							
	36 36 38 38 38 38							
1881	36,4	37 36	—	34,10	37,11	30-34,5	27—33	33
	37 37 36 36 35 35							
	36 36,5 37 37 37 37							
1880	37,0	37 36	—	34,50	37,46	33-37,5	—	36
	37 37 36 36 36 37							
	37 37,5 37,5 37,5 37,5 37,5							
1879	37,2	38 36 37,5	—	—	37,25	33	—	36
	37 37 37 36 36 37							
	37 37,5 37,5 38 38 38							

[1]) Die neben den Jahreszahlen stehenden Preise sind das arithmetische Mittel der darunter stehenden 12 Preise für die einzelnen Monate. (Januar—Dezember.)

[2]) Das Wirthschaftsjahr, für welches die Preise notirt sind, läuft vom 1. Juli zum 1. Juli. Der Preis für das Wirthschaftsjahr 1879—1880 ist beim Jahre 1880 eingetragen. — Die Race ist 1882 geändert. Es wird jetzt schwereres Vieh gemästet.

[3]) Für Rindvieh.

Ochsen.

	A[1])	B	C	D[2])	E	F[3])	G[3])	Ga
1878	37,8 37,5 37,5 37,5 37,5 37,5 38 38 38 38 38 38 38	37,5 36 38	—	—	37,77	34—36	—	36
1877	36,3 34,5 34,5 34,5 34,5 34,5 35 36 37,5 38 39 39 39	36 35,25 37,5 39	—	—	34,05	33	—	35
1876	36,7 37,5 37,5 35 34,5 35 37 37 37 37 37,5 37,5 37,5	33 36 37,5	—	—	36	—	—	—
1875	37,4 36 36 36 36 36 36,5 37,5 39 39 39 39 39	36 39 37,5	—	—	36	—	—	—
1874	38,4 42 40,5 39 37,5 37,5 37,5 37,5 37,5 37,5 38 38 38	40,5 42,75 36 33	—	—	38,80	—	—	—
1873	38,8 37,5 37,5 37,5 37,5 37,5 38 39 40 40 40 40 41	36 37,5 39 42	—	—	39,75	—	—	—
1872	34,8 33,5 33,5 33 33 33 34 35 36 36 36 37 37	33,75 31,5 34,5	—	—	—	—	—	—
1871	32,1 30 30 31,5 32 32 32 32 32,5 33 33 33,5 33,5	32 31,5	—	—	—	—	—	—
1870	31,1 31 31 30 30 30,5 31,5 31,5 31,5 31,5 31,5 31,5 31,5	31,5 30 31,5	—	—	—	—	—	—
1869	29,9 28 28 29 29,5 30 30 30 30 30 31 31,5 32	29,25 30 30,75	—	—	—	—	—	—
1868	29,2 28 28 28,5 28,5 28,5 29,5 29,5 29,5 30 30 30 30	28,5	—	—	—	—	—	—
1867	— — — — — — — — — — — 30 30	30	—	—	—	—	—	—
1866	27,9 27 27 27 27 27 27 27 28 29 29 30 30	—	—	—	—	—	—	—
1865	27 28 28 28,5 28,5 28,5 28,5 29 29 29 29 29 29	—	—	—	—	—	—	—

[1]) [2]) [3]) siehe vorige Seite.

Kühe.

	B	C	D[1])	E
1888	—	—	26,60	—
1887	28 30	27	28	32,68
1886	33 30 32 31,5 30 31,5 32 33 30	30	27,50	33,56
1885	34 33	32	30,20	34,36
1884	35 33 34 33 32 34 33	32	28,50	38,72
1883	31,5 33 34 30 35 33,5 34,5	—	27	36,81
1882	31,5 30 33	—	27,60	36,87
1881	30 33 31,5 33	—	31	34,16
1880	31,5 28,5 33	—	—	37,38
1879	32 33 34,5 33 33,75 31,5 30,75 30,25 33	—	—	37,99
1878	33 36 34,5	—	—	37,47
1877	30 33 31,5 36 34,5	—	—	35,39
1876	33 31,5	—	—	37,67
1875	31,5 33	—	—	36,58
1874	36 33 30	—	—	37,70
1873	32,25 33 35,25 36 37,5	—	—	39,75
1872	28,5 27 30,75 32,25	—	—	—
1871	27	—	—	—
1870	26 24	—	—	—
1869	25,5 24 26,25 27	—	—	—
1868	25 25,5	—	—	—
1867	27	—	—	—

Schweine.

	D[2])	E	F	G
1887	34,50	37,73	30—36	34—39
1886	39,50	39,35	42	36—42
1885	38	38,87	39—40	—
1884	39,40	40,34	39—42	—
1883	39	43,42	46	—
1882	38,50	45,49	45	—
1881	46	47,22	45—50	—
1880	45,50	41,37	42—48	—
1879	45	39,30	40—42	—
1878	—	40,45	45	—
1877	—	45,87	42—48	—
1876	—	47,12	48	—
1875	—	45,55	45—51	—
1874	—	43,75	48—50	—
1873	—	46,60	45—50	—
1872	—	—	42—47	—
1871	—	—	40—42	—
1870	—	—	39—42	—

[1]) 1881, d. h. 1./7. 1880—1./7. 1881. Verkauf meist im April, Mai. — Seit 1882 wird schwereres Vieh gemästet.
[2]) 1879, d. h. 1./7. 1879 bis 1./7. 1880.

Kälber.

	B	E	F	G
1887	28	32,34	30—40	27,50—30,25
1886	28	33,02	30—38	32
1885	28	35,42	30—38	—
1884	28	31,12	30—40	—
1883	28	31,97	30—34	—
1882	28	30,44	30—35	—
1881	28	31,51	30—35	—
1880	28	31,89	30—40	—
1879	28	35,16	30—40	—
1878	28	32,51	28—36	—
1877	28	33,65	28—33	—
1876	30 27,50	30,95	25—30	—
1875	32,5 30	30,70	29—36	—
1874	32,5	32,95	28—33	—
1873	25 30	29,30	30—40	—
1872	22,5 -25	—	23	—
1871	20 22,5	—	23	—
1870	20	—	22	—
1869	18	—	—	—
1868	18	—	—	—
1867	18	—	—	—

Hammel.

	A[1])	B	D[2])	E	Ga
1888	—	—	21,50	—	23,5
1887	26,9 28 28 28 27 25 24 24	24 26	24,50	25,88	22
1886	25,5 25 25 25 26 26 26	22,5 23 25 27,5 28	24	27,44	25
1885	24,7 24 24 24 24 24 25 25 26 26 . . .	22,5 23 24 25 27 28	25	27,40	25
1884	30,2 29 29 29 29 30 31 31 32 32 . . .	29 32	24,50	33,11	28
1883	31,7 30 30 31 31 31 32 32,25 32,25 33 33 33 .	29 33	26,70	33,61	durchschnittlich 30

[1]) Die Zahlen neben den Jahreszahlen sind berechnet als arithmetisches Mittel der darunter stehenden Monatsdurchschnittspreise. (Januar—Dezember.)
[2]) 1880, d. i. 1./7. 1879 bis 1./7. 1880. Verkauf Februar—Mai.

Hammel.

	A[1])	B	D[2])	E	Ga
1882	27,9 28,5 28 27,75 27,75 27,75 27,75	29	28,50	30,84	29
1881	29,4 28,5 28,5 28,5 28,5 29 30 30 31 31 . . .	29	30	32,48	30
1880	29 29 29 29 28,5 28,5 30	29 33	30	32,89	30
1879	27,9 29 27,5 27,5 27,5 27,5 28,5	28,5 33	—	30,55	28,5
1878	28,5 28,5 28,5 28,5 28,5 28,5 28,5 28,5	27,75	—	31,73	28,5
1877	28,75 29 29 29 28,5 28,5 28,5	29	—	30,67	30
1876	28,2 28 28 28 28 28,5 28,5	28,5	—	30,96	—
1875	26,4 25,5 25,5 26 27 28	28,5	—	28,44	—
1874	37,2 37 37 37 37 37,5 37,5 37,5	33 37,5	—	30	—
1873	30 30 30 30 30 30	31,5 32,25	—	31,50	—
1872	24,8 24,5 24,5 25 25 25	27	—	—	—
1871	24 24 24 24 24 24	24	—	—	—
1870	24 24 24 24 24 24	25,5 24	—	—	—
1869	23,5 23,5 23,5 23,5 23,5 23,5	24	—	—	—
1868	23,5 23,5 23,5 23,5 23,5 23,5	23,25	—	—	—

[1]) [2]) siehe vorige Seite.

Schafe.

	B[1])	E	G		B[1])	E	G
1887	—	23	21	1876	—	29,35	—
1886	20 25	—	—	1875	29,25 30	30	—
1885	—	28,18	20—22	1874	—	30	—
1884	29	32,44	21—22	1873	31,5 33	31,50	—
1883	—	32,05	—	1872	24,75	—	—
1882	29	29,46	—	1871	24	—	—
1881	27,5 28	28,24	—	1870	24	—	—
1880	27,75	28,84	—	1869	23	—	—
1879	—	31,82	—	1868	23,25	—	—
1878	26 27	30,49	—	1867	23,5	—	—
1877	—	32,50	27—30				

[1]) pro Stück. 1874: 39; 1876: 28,5 30 27 25,5 31,5; 1877: 24 27; 1879: 27—28,5; 1883: 33; 1885: 27; 1887: 23.

Lämmer.

	B	D	G	Ga
1888	—	23,20	—	—
1887	29	26,50	24—25 engl. Kreuzungslämmer	22,5
1886	25,5 29,5	26	11 Mk. das Stück	27
1885	27 29	27,50	—	27
1884	33 34	—	27—30 pro 50—60 kg	31,5
1883	33	—	—	—
1882	33,5	—	—	32
1881	33,5	—	—	33
1880	33	—	—	33
1879	34,5	—	—	30
1878	33	—	—	30
1877	33	—	—	—
1876	31,5	—	—	—
1875	32	—	—	—
1874	37,5	—	—	—
1873	35,25 36	—	—	—
1872	27,75	—	—	—
1871	27	—	—	—
1870	25,5	—	—	—
1869	24	—	—	—
1868	23,25	—	—	—
1867	26,25 25,5 24	—	—	—

[1]) 1887, d. h. 1./7. 1886 bis 1./7. 1887. — Verkaufszeit Februar—Mai.

Das vorliegende Material ist, wie schon oben bemerkt, zu gering, um auch nur halbwegs sicher Durchschnittspreise aus demselben berechnen zu können. Den Gang der Preise kann man aber daraus ungefähr ersehen.

Die Preise für fettes Rindvieh haben Anfang der siebziger Jahre eine bedeutende Erhöhung erfahren. Von 1873 bis 1884 halten sie sich unter nicht zu bedeutenden Schwankungen auf dieser Höhe, während sie von da an stetig gefallen sind, und 1887 etwa dieselben sind, wie Anfang der siebziger Jahre.

Die uns mitgetheilten Zahlen beziehen sich meist auf vorzügliche Waare, die für den Markt zu Köln und Frankfurt a. M. bestimmt ist[1]. Leider fehlen uns Angaben über mittlere Kühe, die das größte Kontingent für den hallischen Fleischmarkt stellen sollen, und deren Preisrückgang nach verschiedenen Angaben noch bedeutender sein soll, als der bei besserer Waare. — Für die Fleischer soll die günstigste Einkaufszeit Januar bis Mai sein; im Sommer und Herbst soll das Vieh stets (infolge der Nachfrage für den kölner und frankfurter Markt) bedeutend steigen. Diese Angaben erhalten ihre Bestätigung in den Notirungen von A.

Schweine sind in den letzten Jahren ebenfalls nicht unerheblich zurückgegangen. Kälber zeigen ziemlich feste Preise. Schafe zeigen ebenso wie Rindvieh Anfang der siebziger Jahre eine Steigerung im Preise; 1874 sehen wir überall außergewöhnlich hohe Notirungen; nach geringeren Schwankungen während der siebziger und des Anfangs der achtziger Jahre sind sämmtliche Preise etwa seit 1884 bedeutend gesunken.

Bevor wir in die Erörterung über die Bildung der Fleischpreise eintreten, seien hier noch die Preise für Talg und Häute als Nebenprodukte des Fleischergewerbes gegeben, sowie Notizen über Wohnungsmiethe der Fleischer und die Höhe der Löhne.

Talgpreise.

A. Ein hiesiges Seifengeschäft notirt für 50 kg:

	Frühjahr Mk.	Sommer Mk.	Herbst Mk.	Winter Mk.
1884	36	32	32	32
1885	30	26	26	26
1886	24	21	21	21
1887	20	20	20	20
1888	20	20	—	—

[1]) Zum Vergleich mit den hier ermittelten Preisen seien die Preise angegeben, welche auf dem Viehmarkt in Frankfurt a. M. für 50 kg Schlachtgewicht gezahlt worden sind. Die Monats- und Jahresdurchschnitte sind die arithmetischen Mittel der vom städt. Polizei- und Verkehrsamt für die einzelnen Märkte notirten Preise. Neben der Jahreszahl stehen die Jahresdurchschnitte, darunter die Durchschnittspreise der Monate. (Januar bis Dezember.)

(Siehe Tabelle S. 157.)

	Ochsen		Bullen		Kühe, Rinder und Stiere	
	I. Qualität	II. Qualität	I. Qualität	II. Qualität	I. Qualität	II. Qualität
	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.	Mk.
1888	58,54	51,53	39,21	36,55	51,09	43,58
Januar bis März	59,— 58,25 58,38	52,20 51,75 50,63	39,— 39,50 39,13	36,40 36,75 36,50	51,40 51,50 50,38	44,— 43,75 43,—
1887	59,65	53,75	41,10	36,83	52,50	44,24
	64,— 62,50 59,38	58,60 58,— 56,—	44,60 44,— 43,—	39,60 39,— 37,50	54,70 53,38 52,63	46,40 45,50 45,50
	58,50 58,60 59,38	52,25 52,90 52,50	41,63 41,60 41,—	36,50 37,— 36,50	53,25 53,13 51,75	47,13 45,60 47,13
	58,25 59,20 59,25	51,25 54,— 52,75	40,50 42,— 40,—	36,50 37,60 36,25	51,75 51,80 52,—	46,— 44,80 44,50
	58,70 58,75 59,25	51,80 51,75 53,13	39,— 37,50 38,38	35,10 34,50 35,88	50,90 50,50 51,75	43,30 43,25 43,75
1886	63,91	56,05	43,31	36,22	54,42	43,77
	63,75 60,75 61,10	55,25 53,88 54,80	47,— 44,38 40,20	38,75 34,25 33,70	54,38 53,38 54,80	42,88 41,75 42,80
	62,13 61,50 64,—	53,— 51,80 53,83	42,63 45,70 43,67	35,13 38,30 37,50	55,25 53,10 54,—	45,— 43,80 43,67
	64,63 65,10 66,63	57,25 58,— 57,50	41,50 41,80 42,63	35,63 34,40 33,75	54,50 54,10 54,75	43,75 44,30 44,50
	67,— 65,88 65,50	58,25 59,38 59,63	43,13 43,— 45,50	37,50 36,25 39,50	54,75 55,25 54,75	42,88 44,63 45,25
1885	66,41	60,08	45,59	40,28	56,99	47,02
	67,88 66,63 66,60	63,25 60,63 61,—	49,63 47,— 46,10	46,25 44,— 41,60	56,88 56,88 59,10	46,75 47,63 48,70
	66,25 66,75 65,—	60,88 62,38 58,30	48,63 49,75 44,—	42,75 43,88 36,30	57,63 58,50 56,70	50,13 51,13 49,—
	64,25 66,— 68,33	53,75 60,50 63,—	44,63 48,25 40,33	39,63 40,38 35,67	58,63 55,50 56,33	51,88 45,50 45,30
	67,13 66,60 65,50	59,38 59,20 59,13	42,— 41,30 45,50	36,50 35,70 40,63	55,— 56,20 56,50	42,50 42,90 42,75
1884	69,55	63,67	50,45	44,85	59,79	44,93
Septbr. bis Dezbr.	69,— 69,50 69,88	64,33 64,38 63,38	51,25 50,50 50,63	46,13 43,50 44,38	60,14 59,63 59,50	52,88 47,— 47,25
	69,70	62,60	49,40	45,40	59,90	48,60

B. Ein anderes Seifengeschäft hat gezahlt:

1881:	Mk. 36, 31, 36, 33, 34, 34, 35, 36, 38,	also 31—38,	im Durchschnitt	34,8[1]
1882:	„ 33, 37, 34, 38, 37, 38, 39, 36,	„ 33—39,	„ „	35,8
1883:	„ 40, 42, 41, 43, 45, 43, 38, 42,	„ 38—45,	„ „	41,8
1884:	„ 42, 39, 42, 35, 36, 40, 36, 34,	„ 34—42,	„ „	38.
1885:	„ 32, 30, 28, 27, 29, 27,	„ 27—32,	„ „	28,8
1886:	„ 26, 28, 24, 23, 22, 24, 24,	„ 22—28,	„ „	24,1
1887:	„ 22, 22, 20, 20, 18, 20,	„ 18—22,	„ „	20,3

Einzelne Notirungen aus 1873 und 1874 waren denen von 1881 gleich.

C. Ein Fleischer gab an, er habe in den sechziger Jahren 48—50 Mk. erzielt; 1866 sei der Preis gesunken, hätte sich während der siebziger Jahre auf die frühere Höhe gehoben, um von Anfang der achtziger Jahre bis heute stark zu fallen: heute erziele er nur noch 18—20 Mk.

D. Ein Fleischer gab an, der Talgpreis sei von 42 Mk. auf 20 gefallen.

Diese vier Angaben stimmen darin überein, daß seit Anfang der achtziger Jahre der Talgpreis bedeutend, mindestens um 15—20 Mk. für 50 kg heruntergegangen ist.

Häute. Es liegen vor Angaben von drei Schlächtern:

A. Es seien zurückgegangen:

Ochsenhäute:	von 84 auf	60 Pf. das kg.
Kuhhäute:	„ 72 „	50—52 „ „ „
Kalbfelle:	„ 6 „	3,50 Mk. das Stück.
Schaffelle ohne (Wollgehalt)	„ 2,50 „	1,50 „ „ „

B. Ein anderer Fleischer giebt an, daß die Häute seit den sechziger Jahren bis zum Anfang der achtziger im Preise fest gewesen seien: dann wären sie aber bedeutend zurückgegangen und zwar:

Ochsenhäute	von 90 auf	60 Pf. das kg.
Kuhhäute	„ 70 „	50—52 „ „ „
Kalbfelle	„ 6 „	3 Mk. das Stück.

C. Ein dritter Fleischer notirt:

	1882	1883	1884	1885	1886	1887
Ochsenhäute das kg Pf.:	76	78	80	80	78 rückg. auf 68	68 auf 62
Kuhhäute „ „ „	58	62	62 später 64	66	64 „ 56	58 „ 52
Kalbfelle das Stück Mk.:	4,75	4,75	5,25	5,25 später 5	5 „ 4,50	4,50 „ 3,75

Sollten die Angaben von A und B auch nur Ausnahmepreise als höchste Preise enthalten, so ist doch ein allgemeiner Rückgang seit Anfang der achtziger Jahre nicht zu verkennen, der sich bei Ochsenhäuten auf etwa 10 Mk., bei Kuhhäuten auf 8—10 Mk. für 50 kg, bei Kalbfellen auf 1,50—2,00 Mk. und bei Schaffellen auf 1 Mk. das Stück belaufen dürfte.

Wohnungsmiethe. Nach den Grund- und Miethssteuerkatastern konnten wir ermitteln: 1875 den Miethwerth der von 57 Schlächtern be-

---

[1]) Arithmetisches Mittel der einzelnen Notizen, aber ohne Berücksichtigung der Menge.

nutzten Wohnlichkeiten (von 9 Schlächtern konnte der Miethwerth nicht festgestellt werden) mit 35 300 Mk., pro Schlächter also 619 Mk. (Gesammtzahl der Wohnungen und Gelasse in Halle 13 485; ihr Miethwerth 4 446 120 Mk.; Durchschnitt 330 Mk.[1])

1886: 94 Schlächter benutzten Räumlichkeiten mit einem Miethwerth von 77 081 Mk.; im Durchschnitt 820 Mk. (1886/87. In Halle waren 18 431 Wohnungen mit einem Miethwerth von 6 696 320 Mk.; Durchschnitt 363 Mk.[2])

Während also der durchschnittliche Miethwerth einer Wohnung in Halle von 1875 bis 1886/87 von 320 auf 363 Mk. oder um 10 Prozent gestiegen ist, ist derselbe bei den Schlächtern von 1875—1886 um 201 Mk. oder um 32 Prozent gestiegen.

Löhne. Ueber die Entwickelung der Löhne im Fleischergewerbe war es leider unmöglich, Näheres festzustellen. Es waren nur zwei Angaben zu erlangen; nach der einen hätten sich die Löhne in den letzten 10 Jahren von 6—7 Mk. die Woche auf 10 Mk. gehoben, nach der anderen wären sie in dieser Zeit fest geblieben und hätten je nach den Leistungen 8—13 Mk. betragen.

Aus dem Vorhergehenden müssen wir zunächst feststellen, daß die Fleischpreise, außer denen des Kalbfleisches[3]), in hohem Grade unbeweglich sind. Schon dem flüchtigen Beobachter muß es auffallen, daß in Halle seit etwa zwei Jahrzehnten — bei Rindfleisch und mehreren Fleischsorten noch weiter zurück — nur Preise gezahlt werden, die durch 5 theilbar sind. Welche merkwürdige Thatsache! Bei dem wichtigsten Lebensmittel, dem Fleische, können unsere so praktischen und sparsamen Hausfrauen keine Preise erzielen, die um einzelne Pfennige schwanken und sich so den Produktionskosten verhältnißmäßig enge anschließen könnten. Sehen wir uns die Entwickelung der Preise seit Ende der sechziger Jahre an, so sind als Preisänderungen nur zu bemerken das Anziehen der Preise am Anfange der siebziger Jahre; dies scheint die Folge gewesen zu sein von dem gleichzeitigen schnellen Steigen der Fettviehpreise. Von 1874 zu 1875 findet ein Rückschlag um 10 Pf. pro kg statt; am 1. Januar 1875 wurde die Schlachtsteuer aufgehoben. Bei Schweinefleisch fand bereits 1875 wieder eine Steigerung um die zurückgegangenen 10 Pf. statt; die einzige Notirung, die wir aus dieser Zeit über Preise von Schweinen haben, zeigt 1875 und 1876 eine bedeutende Preiserhöhung. Immer abgesehen vom Kalbfleisch, halten sich von 1875/76 die Preise aller Fleisch-

[1]) Vgl. Hagen, die Stadt Halle. 5. Ergänzungsheft. S. 334, 335.

[2]) Vgl. Verwaltungsbericht der Stadt Halle. 1886—1887 und Rekapitulation der Grund- und Miethssteuerkataster.

[3]) Von der Behandlung der Preisbildung des Kalbfleisches müssen wir hier absehen. Dasselbe schwankt sehr häufig, und haben wir den Ursachen nicht nachgehen können. Es scheint viel darauf anzukommen, in wie großer Menge es gerade an dem einzelnen Markttage auf den Markt gebracht wird, und welche Konkurrenz ihm an den einzelnen Tagen etwa Hasen, Geflügel u. dergl. machen. So wird behauptet, daß es in den Monaten, in denen Hasen und Gänse auf den Markt kommen, stets niedriger stehen solle, und scheinen die amtlichen Notirungen auch dieses zu bewahrheiten.

sorten auf ihrer Höhe; besonders der Rückgang der Viehpreise in den letzten Jahren ist in den Fleischpreisen noch nicht wieder zu finden. Dagegen haben sich die Preise für Speck, Talg und Fett seit den siebziger Jahren etwas gesenkt, die Preise für die Nebenprodukte des Fleischergewerbes, für Häute und Seifentalg, sind aber wesentlich zurückgegangen. Ein ganz roher Ueberschlag aber, der, um es scharf hervorzuheben, nicht den geringsten Anspruch auf Genauigkeit macht, sondern nur darthun soll, welch ein Preisrückgang für 50 kg Lebendgewicht eines sehr talgreichen Ochsen mit sehr schwerer Haut dem Fallen der Talg- und Hautpreise entsprechen würde — ergiebt:

Lebendgewicht . . .	750 kg
Talg	60 „
Haut	60 „

Setzt man den Rückgang des Preises hoch an, für 50 kg Talg mit 20 Mk. und für 50 kg Haut mit 12 Mk., so wäre der Ertrag der Nebenprodukte um 38,4 Mk. zurückgegangen; dies entspräche einem Preisrückgange von 2,26 Mk. für 50 kg Lebendgewicht. Dies also in außerordentlich ungünstigem Falle. — Für die Beziehung der Rindfleisch- und Rindviehpreise kommt hier wesentlich in Betracht, daß nach Schätzung von hiesigen Fleischern weit mehr Kühe als Ochsen in Halle konsumirt werden, welche bei weitem nicht so talgreich sind.

Die Erhöhung der Generalkosten[1]) des Betriebes braucht nicht nothwendig eine Erhöhung der durchschnittlichen Kosten für ein Stück Vieh nach sich zu ziehen; ein Anwachsen der Betriebe kann dies verhindern, beziehungsweise eine Verminderung der Kosten pro Stück herbeiführen. Ob das eine oder das andere eingetreten ist, entzieht sich aber unserer Beurtheilung, da eine Konsumstatistik fehlt.

Es sei gleich an dieser Stelle erwähnt, daß wir auch auf die Berechnung verzichten müssen, was ein kg ausgeschlachtetes Fleisch ohne Berücksichtigung der Unkosten des Schlachtens sowie des Verdienstes, d. h. also, wie viel es nur infolge des Viehpreises und des Schlachtverlustes kosten würde; es ermangelt uns hierzu sowohl der durchschnittlichen Viehpreise, — wir haben nur den ungefähren Gang derselben durch unsere Erhebungen ermitteln können, — wie auch vor allen Dingen der Kenntniß des durchschnittlichen Gewichtsverlustes infolge des Transports und des Verhältnisses von Lebend- und Schlachtgewicht[2]). Ebenso war es daher unmöglich, den durchschnittlichen Verdienst der Fleischer an jedem Stück Vieh zu berechnen. Nur das haben wir konstatiren können, daß

[1]) Daß eine Erhöhung derselben im letzten Jahrzehnt für den durchschnittlichen Betrieb stattgefunden hat, erscheint nach den obigen Angaben über Wohnungsmiethen sicher; ebenso dürften erhöhend gewirkt haben verschiedene, unten noch zu behandelnde Einrichtungen, die der Bequemlichkeit des Publikums dienen. — Rechnungsmäßig feststellen läßt sich aber nach dem vorliegenden Material diese Erhöhung nicht.

[2]) Dieses letztere Verhältniß scheint unsere Landwirthe auch nicht sehr zu interessiren: wenigstens haben sie der Ministerialverfügung, betr. die Ermittelung des Verhältnisses von Lebend- zu Schlachtgewicht, auf dem berliner Viehhofe vom 27. Juni

sich nach den Steuerrollen die Einkommen der Schlächter bedeutend verbessert haben.

Aus den Gewerbesteuerrollen zogen wir die Namen der Gewerbetreibenden aus, und konstatirten dann nach den Einkommensteuerrollen, bezw. den Einkommensnachweisen die Höhe ihres Einkommens. Alle Gewerbetreibenden fanden wir nicht in den Einkommensteuerrollen, daher die Unstimmigkeit der Zahlen in Kolumne 2 und 3. (Wohl meistens darauf zurückzuführen, daß die betreffenden Betriebe mittlerweile aufgehört hatten.)

	Zahl der Fleischergewerbe (Gewerberollen)	Zahl der zur Einkommen- bzw. Klassensteuer Veranlagten	Einkommen aus			Gesammteinkommen abzüglich der Kosten Mk.	Gesammteinkommen pro Veranlagten Mk.
			Gewerbe Mk.	Wohngebäuden Mk.	Verschiedenem Mk.		
1	2	3	4	5	6	7	8
1851	59	47	—	—	—	50 490	1074
1860	65	57	—	—	—	56 040	983
1875	72	66	117 225	21 012	—	138 237	2095
1885	88	79	189 650	73 680	17 010	239 457	3031

Dem gegenüber steht:

Es wurden in Halle veranlagt							
	für die Einkommensteuer		für die Klassensteuer		zusammen		Durchschnittliches Einkommen eines Veranlagten
	Personen	Einkommen Mk.	Personen	Einkommen[1]) Mk.	Personen	Einkommen Mk.	
1875	1146	6 743 380	14 625	13 517 220	15 771	20 260 600	1285
1885	1784	12 726 276	18 717	17 333 265	20 501	30 059 541	1466

Während sich also das Einkommen aller in der in hohem Maße aufblühenden Stadt Halle zu direkten Staatssteuern Herangezogenen von 1875 bis 1885 um 14 Prozent vermehrt hat, hat sich das der Fleischer in demselben Zeitraum um 45 Prozent vermehrt, so daß es 1885 207 Prozent des durchschnittlichen Einkommens der in Halle direkte Staatssteuern Zahlenden betrug.

1885 keine Folge gegeben, nach welcher sie dem Viehhofe das Lebendgewicht des abgesandten Viehes mittheilen, sowie die Händler verpflichten sollten, es bei der Ankunft daselbst abermals wiegen zu lassen. Vgl. Min.-Verf. vom 20. Februar 1886.

[1]) Diese Zahlen sind berechnet: Produkt aus der Anzahl der in einer Klasse Eingeschätzten und dem mittleren Einkommen der Klasse.

Sowohl der absolute Betrag des durchschnittlichen, jährlichen Einkommens, als auch das Verhältniß desselben zum durchschnittlichen Einkommen aller derer, die in Halle zu direkten Staatssteuern veranlagt sind, als endlich das Wachsen des Einkommens im letzten Jahrzehnt erschien uns so außerordentlich günstig, daß uns die Zahlen Bedenken erregten, und wir es für angezeigt hielten, Erkundigung darüber einzuziehen, ob in der Veranlagung der Fleischer seit Mitte der siebziger Jahre eine wesentliche Veränderung eingetreten sei; von kompetenter Seite wurde diese Frage verneint und hervorgehoben, daß wohl noch keineswegs das Einkommen der Fleischer in seiner ganzen Höhe zur Steuer herangezogen werde. Wir sehen somit, daß das Fleischergewerbe in Halle für jeden einzelnen Betrieb ein recht einträgliches ist.

Von einer Uebersetzung des Handwerks in den letzten Jahren dürfte auch keine Rede sein. Nach den Angaben der Gewerbesteuerrollen waren in Halle selbstständige Fleischer:

1851	1860	1875	1885
59	65	72	88

Halle zählte Einwohner:

1852	1860	1875	1885
35 820	41 706	60 419	81 949

Es kamen also auf einen Fleischer Einwohner:

1851	1860	1875	1885
607	642	839	931

Wenn nun auch der Fleischkonsum eines Ortes nicht proportional der Bevölkerung zu wachsen braucht, sondern hierbei zu berücksichtigen ist, welche Klasse der Bevölkerung vorzüglich zur Vermehrung beigetragen hat, und wie deren Konsum ist, so sind doch die Zahlen so stark wachsend, daß sie jedenfalls, worauf es hier ankommt, eine Uebersetzung des Fleischergewerbes als ausgeschlossen erscheinen lassen.

Um auch das Bedenken zu beseitigen, daß vielleicht einzelne Betriebe nur von dem relativ größeren Absatzgebiet gewonnen haben, sehen wir uns 1875 und 1885 die Einkommensverhältnisse aus dem Gewerbe an:

Es waren geschätzt Einkommen aus dem Gewerbe:

	unter 1000	1000 bis 1499	1500 bis 1999	2000 bis 2999	3000 bis 3999	4000 bis 4999	5000 bis 5999	6000 und darüber	Zusammen
1875	5	25	15	12	9	—	—	—	66
1885	7	19	24	10	6	6	3	4	79
Die Summe der Gewerbe = 100 gesetzt:									
1875	7,6	37,9	22,7	18,2	13,6	—	—	—	100
1885	8,9	24,0	30,4	12,7	7,6	7,6	3,8	5,0	100

Es erhellt, daß sich allerdings einzelne Betriebe außerordentlich gehoben haben; das ganze Gewerbe hat sich aber in seinem Einkommen verbessert, da die Einkommen unter 1500 Mk. von 45,5 Prozent auf 32,9 Prozent, die unter 2000 aber auch noch von 68,2 auf 61,3 Prozent gefallen sind. (Das Wachsen der Zahl der Einkommen unter 1000 beruht darauf, daß 1885 Personen mit berücksichtigt sind, die das Fleischergewerbe nur nebenher betreiben, so daß das geringste Einkommen aus dem Gewerbe nur 300 Mk. ist, während es 1875 750 Mk. war. — Das höchste Einkommen ist auf 13 000 Mk. geschätzt.)

Wir haben bisher konstatiren können, daß in dem Handel zwischen Fleischer und Konsument die Preise sehr feste sind, daß sie keine Schwankungen zeigen infolge günstiger oder ungünstiger Vieheinkäufe seitens des Fleischers, daß sie keine Schwankungen zeigen infolge der durchschnittlichen Schwankungen der Viehpreise in den verschiedenen Jahreszeiten, und in den einzelnen Jahren, endlich daß sie noch keinen Rückgang zeigen, der dem Rückgang in den Viehpreisen der letzten Jahre folgt. Wir sehen sie nicht den Produktionskosten folgen, sondern selbständige Wege wandelnd, jene in den letzten Jahrzehnten nur dann berücksichtigen, wenn sie bedeutend steigen. So tritt uns die Frage entgegen, was beeinflußt denn sonst die Bildung der Fleischpreise in Halle. Zur Beantwortung dieser einen kleinen Beitrag zu liefern, sei Aufgabe der nächsten Zeilen:

Die Gewerbesteuerrolle von 1886/87 führt an 88 Betriebe. Das Hauptgeschäft findet im Ladenverkehr statt. Dreimal in der Woche vereinigt sich eine größere Zahl von Fleischern auf dem Markte und zwar 21 städtische Fleischer und 13 Wurstfabrikanten und Schweineschlächter. Diese Märkte werden außerdem besucht von Landfleischern und zwar von 12 Fleischern, 18 Wurstfabrikanten und Schweineschlächtern. Der Konsument sucht den Fleischer auf, der ihm das verlangte Stück Fleisch meist nach seiner, des Fleischers, Wahl verkauft, bezw. der Fleischer läßt an jedem Abend durch seine Leute Bestellungen bei seinen Kunden erbitten und sendet am nächsten Tage das bestellte Fleisch ins Haus[1]). Die Konsumenten sind gar nicht in der Lage, zu beurtheilen, welches ein billiger Preis für ein vorliegendes Stück Fleisch sei; sie können weder die Einkaufsbedingungen des Fleischers übersehen, noch überhaupt die durchschnittlichen Viehpreise, sowie die Preise der Nebenprodukte des Fleischergewerbes, um vermöge solchen Wissens einen Druck auf die Preisbildung ausüben zu können. Sie sind froh, für den bisher üblichen Preis ein gutes Stück Fleisch zu erhalten. Dazu kommt als noch wesentlicheres Moment, daß wohl die gröbsten Unterschiede in der Beschaffenheit des Fleisches von den breitesten Kreisen der Bevölkerung erkannt werden; aber von dem Aussehen mit Sicherheit auf die Beschaffenheit des Fleisches zu schließen, vermögen nur sehr wenige, die Fleischer vielleicht selbst nicht alle.

[1]) Es sind uns aus anderen Gegenden umgekehrte Gebräuche bekannt: dort (in einer kleineren, ostpreußischen Stadt) gehen die Fleischer am Vormittage mit ihrem Fleisch herum und bieten es den Hausfrauen an; so ist daselbst die Konkurrenz ungemein verschärft, was seinen Ausdruck in außerordentlich niedrigen Fleischpreisen findet.

So macht denn schon aus diesem Grunde ein wesentliches Moment im Fleischhandel das Vertrauen des Käufers zu seinem Lieferanten aus; dieses tritt noch um vieles mehr deshalb in den Vordergrund, weil man weiß, oder zu wissen glaubt, daß täglich eine Menge kranken Viehes in der Stadt aufgegessen wird, welches noch als genußfähig anerkannt ist; dieses jagt vielen einen Schauer ein; zu dem eigenen langjährigen Lieferanten hat man aber das Vertrauen, daß er solch Fleisch überhaupt nicht verkaufe, wenigstens nicht seinen festen Kunden. Weiter ist es die Bequemlichkeit, die die Kunden an ihre Fleischer bindet; sei es, daß räumliche Verhältnisse mitspielen, oder daß — nicht die, sondern — der Fleischer, wie oben gesagt, Bestellungen holt und das Fleisch ins Haus liefert. Dies sind alles Momente, die die Vorzugsstellung, welche jeder Händler bereits dadurch hat, daß der Kunde seinen Laden betritt, hier hervorragend befestigen und heben. Zum Ausdruck gelangt diese Vorzugsstellung oft, um dies nebenbei zu bemerken, durch Holen auf Buch. Sie wird erhöht, wenn der Konsument zugleich Schuldner des Fleischers ist.

Nach dem Obigen sehen wir, daß der Konsument kaum in der Lage sein wird, die Initiative zur Preisänderung zu ergreifen. In all' den Fleischbüchern, die uns vorlagen, war auch meist gar kein Versuch gemacht worden, auf die Preise einzuwirken. Nur ein Gastwirth, der monatliche Fleischerrechnungen von 4—600 Mk. zu berichtigen hatte, arbeitete dauernd in den Notirungen des Fleischers mit Tinte und Blei; es ist ihm aber nie gelungen, die Preise dauernd zu drücken: hier und da vielleicht ein kleiner Nachlaß; im übrigen hatte er nur zu sorgen, daß er nicht gesteigert wurde; selbst das hat er bei Rindfleisch nicht verhüten können, wofür er nach 1878 120 zahlte, nach den nächsten Notirungen von 1884 aber 130.

So liegt also die Möglichkeit zur Initiative für Preisänderungen mehr auf Seite der Fleischer; diese ergreifen sie aber nicht. Die Fleischer kennen die Marktverhältnisse gut genug, um nicht mehr zu schlachten, als sie sicher sind, zu verkaufen. Davon weiß folglich dieses Gewerbe nichts, daß es im Uebermaß Waare auf den Markt wirft und zu jedem annehmbaren Preise verkaufen muß. Neben der einfachsten Vorsicht verhindert dieses der Umstand, daß der Absatz der Waare doch nur der letzte Theil der Thätigkeit der Fleischer ist. Weit mehr Zeit nimmt der Ankauf des Viehes und die Zubereitung des Fleisches in Anspruch. Für die Vermehrung des Angebots von Fleisch seitens der einzelnen Betriebe ist also stets eine Vergrößerung der Betriebe erforderlich, die aber in diesem Gewerbe meist erst als Folge eines ausgedehnteren Absatzgebiets eintritt, nicht umgekehrt. Von kapitalistischen Unternehmungen ist uns auf diesem Gebiete nichts bekannt geworden.

Nun sollte man annehmen, daß die Fleischer sich gegenseitig Konkurrenz machen würden, um sich die Kunden wegzunehmen; in den Preisen sieht man auch hiervon keine Spur. Es liegen für einzelne Fleischsorten Preisdifferenzen zwischen den einzelnen Fleischern vor. Aus den Notirungen der einzelnen Schlächter von 1872—1875 war zu ersehen, daß für Rindfleisch aus der Keule eine Preisdifferenz von 10, ja von 20 Pf.

pro kg ganz allgemein war, vereinzelt sogar Differenzen von 30 und 40 Pf. vorkamen; für Rindfleisch vom Bauch, Schweine- und Hammelfleisch waren freilich so verschiedene Preise nicht zu konstatiren; vereinzelte Differenzen um 10 Pf. kamen höchstens vor. — Aber auch aus den Fleischbüchern, die uns vorliegen, sind kleine Differenzen ersichtlich. Und doch denkt niemand daran, zu den billigen Fleischern zu laufen: es ist entweder der Unterschied in der durchschnittlichen Qualität, der dies verhindert, oder es sind dies die oben auf Seite der Konsumenten bereits angeführten Momente [1]).

Hierher gehört auch die Konkurrenz der Landfleischer, die auf dem Markte bedeutend billiger als die Stadtfleischer verkaufen: sie nehmen die in unserer Tabelle angegebenen niedrigsten Preise. Der Unterschied der Qualität des Fleisches bewirkt aber, daß sie den Stadtfleischern in deren Kundenkreisen kaum eine Konkurrenz von Belang machen.

Der Konkurrenzkampf der Fleischer ist somit kein lebhafter, und wo er stattfindet, scheint er sich auf anderem Gebiete abzuspielen; sie bemühen sich, den Ruhm der größten Sauberkeit zu erlangen; die Verkaufslokale sind mit größerem Luxus ausgestattet; die Bedienung der Kunden ist eine möglichst aufmerksame und zuvorkommende. (Alle diese Momente, besonders auch das Aussenden des Fleisches, üben ebenfalls eine Wirkung auf die Höhe der Generalkosten.) Vor allem anderen aber können sie sich bemühen, ihre Kunden durch stets gute Lieferungen zu fesseln. So wird auch allgemein anerkannt, daß sich die Qualität des zum Verkaufe kommenden Fleisches in den letzten Dezennien ungemein gehoben hat.

Hierauf zielte unsere obige Bemerkung, daß ein Mißverhältniß in der Entwickelung von Fleisch- und Viehpreisen vielleicht auch nur scheinbar bestünde. Ob etwa durch Schlachten werthvolleren Viehes dieses Mißverhältniß gehoben wird, entzieht sich der Beurtheilung. In den allerletzten Jahren, in denen der Rückgang in den Viehpreisen stattgehabt hat, scheint man aber von einer Verbesserung der Qualität nichts gemerkt zu haben.

Soviel über die Momente, welche zur Gestaltung der Fleischpreise mitwirken. Ob von der einfachen Konkurrenz der Fleischer unter den jetzigen Umständen es je zu erwarten ist, daß die Fleischpreise sich den Produktionskosten in ihren Bewegungen enger anschließen werden, erscheint mehr als zweifelhaft. Dazu wäre erforderlich, daß die Konsumenten ein größeres Verständniß für die Qualität des Fleisches hätten, daß ein räumlich möglichst konzentrirtes Angebot auf einem Markte stattfände unter Anzeige der Preise, vor allem aber, daß die Fleischer es selbst in ihrem Interesse liegen fänden, durch niedrigere Preise eine Vergrößerung ihres Umsatzes zu bewirken. Da das letztere nach den Erfahrungen des letzten Jahrzehnts nicht zu erwarten ist, so dürfte sich auch die Erfüllung der übrigen Forderungen als belanglos herausstellen.

---

[1]) So sollen auch vielfach Mitglieder von Konsumvereinen, welche mit einzelnen Schlächtern Verträge auf billigere Lieferung abgeschlossen haben, von dieser ihrer Vorzugsstellung keinen Gebrauch machen.

Gegenwärtig haben mehrere Landwirthe der Umgegend die Absicht, eine Genossenschaftsschlächterei in Halle zu errichten. Es wird interessant sein, zu beobachten, ob dieselbe — unter ungünstigeren Bedingungen als die große Mehrzahl der Fleischer dürfte sie wohl stets arbeiten — als Regulator für die Fleischpreise wird dienen können.

Nachdem wir die Preisbildung im freien Handel untersucht haben, wollen wir uns noch die Resultate der Licitationen ansehn. Zunächst theilen wir die Preise mit, welche auf Grund von Verträgen gezahlt wurden von den Universitätskliniken, der Strafanstalt, dem Gefängniß und den beiden hier garnisonierten Bataillons. Es sei zugleich bemerkt, daß die Lieferungen auf Grund der Preise von A nur vorzüglich sein dürfen und sehr scharf kontrolirt werden. Es wurden gezahlt Pf. für 1 kg:

(Siehe die Tabelle S. 167.)

	B.								
	1887 bis 1888	1886 bis 1887	1885 bis 1886	1884 bis 1885	1883 bis 1884	1882 bis 1883	1881 bis 1882	1880 bis 1881	1879 bis 1880
Rindfleisch . . .	90	96	98	104	106	100	96	100	100
Schweinefleisch .	100	100	100	108	118	112	110	100	100
Hammelfleisch .	100	100	106	110	120	—	—	—	—
Speck	108	116	120	130	140	134	120	119	120
Talg	60	84	90	95	110	110	100	100	100

	C.		D.		E.
	1884 bis 1887	1887 bis 1888	1886 bis 1887	1887 bis 1888	1887 bis 1888
Ochsenfleisch	98	90	—	—	—
Rindfleisch	96	88	96	90	96
Schweinefleisch	100	96	100	96	—
Hammelfleisch	100	92	99,5	95	—
Kalbfleisch	100	100	100	100	—
Speck	120	110	119	110	—
Schmalz	—	120	—	—	120
Talg	80	70	—	—	80

Obwohl die Konkurrenz bei diesen Ausschreibungen keine übermäßig lebhafte ist, da nur die größten Fleischer in der Lage sind, so bedeutende Lieferungen, wie sie hier in Frage stehen, zu übernehmen, so sehen wir doch die Preise fast alle tief unter dem durchschnittlichen Marktpreise stehen. Fassen wir nur die Preise von A ins Auge, welche sich für ausgewählte gute Waare verstehen, so stehen dieselben heute für Rindfleisch nur 3 Pf. über dem auf dem Markte für Rindfleisch vom Bauch notirten niedrigsten

A.

Jahr	Rindfleisch	Kalbfleisch	Hammelfleisch	Schweinefleisch	gehacktes Rindfleisch	Schinken	Speck	Schmalz	Bratwurst	Servelatwurst	frische geräucherte Wurst	Rinderpökelzunge	Kalbsleber	Rindertalg
1887—1888	103	100	100	101	140	180	110	110	112	220	108	200	150	100
1886—1887	103	100	100	101	140	174	108	112	115	220	108	180	150	—
1885—1886	109	100	100	101,5	160	180	109	128	125	228,5	110	200	150	—
1884—1885	110	100	110	102	144	170	115	130	122	235	114,5	200	150	—
1883—1884	116	100	3 Pf. pro kg unter dem Marktpreise	116	160	180	140	149	130	239	130	199	150	—
1882—1883	117	100	115	116	160	180	150	150	130	250	130	200	150	—
1881—1882	113	95	110	110	160	174	130	140	130	238	130	220	150	—
1880—1881	117,5	100	3 Pf. pro kg unter dem Marktpreise	116	160	190	130	2 Pf. unter dem Marktpreise	140	250	140	—	150	—
1879—1880		100												
1878—1879														
1877—1878	6	6	4	6	160	200	6	6	140	260	140	—	150	—
1876	pro kg unter dem Marktpreise						pro kg unter dem Maktpreise							
1875														
1874	135	100	123	123	—	—	193	—	140	300	140	—	150	—

Preise. Kalbfleisch steht zwar 10 Pf. über dem im ganzen Jahr notirten niedrigsten Preise, aber noch immer 10 Pf. unter dem Durchschnittspreise; Hammelfleisch wird zu dem niedrigsten, Schweinefleisch aber 9 Pf. unter dem niedrigsten Marktpreise geliefert.

Um zu verfolgen, wie sich bei diesen Abschlüssen von A die Preise bewegt haben, wollen wir die Jahre 1886—1888, 1884—1886, 1880 bis 1884 gegenüberstellen.

	Rindfleisch	Schweinefleisch	Kalbfleisch	Hammelfleisch
1886—1888	103	101	100	100
1884—1886	110	101	100	105
1880—1884	116	115	99	112

Wir sehen somit hier, außer beim Kalbfleisch, einen ganz bedeutenden Rückgang, und zwar beim Rindfleisch um 13, beim Schweinefleisch um 14 und beim Hammelfleisch um 12 Pf. für 1 kg.

Diese Beobachtung scheint uns ebenfalls darauf hinzudeuten, daß die Produktionskosten des Fleisches in den letzten Jahren gefallen sind. Die geringe Konkurrenz bei den Licitationen bewirkt bereits einen engeren Anschluß der Preise an diese Kosten.

III.

Die Brodpreise in der Stadt Leipzig im Jahre 1885.

Von Stadtrath Ludwig-Wolf (Leipzig).

Der Verein für Socialpolitik hat sich die Aufgabe gestellt, zu ermitteln, in welchem Grade die distributiven Gewerbe an der Bildung der Preise betheiligt, auf dieselben von Einfluß seien. Es soll diese Kenntniß theils an der Hand umfassender Forschungen und Darstellungen, theils auch durch die Vorführungen von Einzelthatsachen gewonnen werden. Diesem Programm entsprechend, will ich mich im Nachstehenden darauf beschränken zu untersuchen, wie sich in der Stadt Leipzig im Jahre 1885 die Brod verkaufspreise zu den Herstellungskosten des Brodes verhalten haben.

Das Armenwesen der Stadt Leipzig, dem ich zur Zeit vorzustehen die Ehre habe, ist von jeher davon ausgegangen, daß in vielen Fällen eine Naturalunterstützung viel mehr am Platze sei, als die Gewähr einer solchen in Geld; nicht minder war es der Ansicht, daß die Gewährung eines guten und nahrhaften Brodes an den Armen sich um so mehr empfehle, als dieser nur zu oft einer guten und zweckmäßigen Ernährung ermangle. Aus diesen Gründen hat die Armenanstalt, um die Herstellung eines solchen Brodes besser überwachen zu können, schon seit Jahrzehnten sich das Armenbrod in einer eigenen Bäckerei erzeugt. Dieselbe wird in einem eigenen, an der hiesigen Bauhofstraße gelegenen Grundstücke betrieben, welches im Kellergeschoß die Holz- und Kohlenlagerräume, im Erdgeschoß die Produktionsräume nebst den Lagerräumen und einer Ausgabestelle, in dem Obergeschoß die Wohnung des Bäckers und einen Mehlboden, im Dachgeschoß die Schlafstelle der Gehilfen und Lagerräume enthält. Neben der Ausgabestelle im Bäckereigrundstücke selbst besitzen wir noch eine Ausgabestelle in dem dem Vereine für innere Mission gehörenden, in der Südstvorstadt gelegenen Martinstifte für die in diesem Stadttheile zahlreich vorhandenen Armen. In unseren Berechnungen ist das Bäckereigrundstück mit einem Werthe von 50 000 Mk., die Wohnung des Bäckers darin mit einem solchen von 500 Mk. veranschlagt. Die Kontrole wird

geübt einmal durch eine vom Armendirektorium eingesetzte Kommission, das andere Mal dadurch, daß diese Kommission allmonatlich aus den vorhandenen Beständen ein beliebiges Brod entnimmt und an den Direktor des hygieinischen Instituts hiesiger Universität Herrn Prof. Dr. Franz Hofmann befördert, welcher die Güte hat, dasselbe einer wissenschaftlichen Prüfung zu unterziehen. Sein uns über das Jahr 1885 abgegebenes Gutachten lautet wörtlich dahin:

„Das Brod erwies sich auch in diesem Jahre jedesmal vorzüglich gut ausgebacken und an Rinde und Schnitt desselben erkannte man sofort die gleichmäßig gute Beschaffenheit der Materialien. Besonders hervorheben möchte ich die ausgezeichnete Durcharbeitung des Teiges und die gute Hefe, welche dem Brode ein ausnehmend gleichmäßiges, lockeres Gefüge verliehen. Die Verdaulichkeit des Brodes wird, wie die Versuche am Menschen beweisen, durch diesen günstigen physikalischen Zustand sehr gefördert. Die Schmackhaftigkeit des Brodes war stets vortrefflich. Weiter habe ich mitzutheilen, daß das Gewicht der Brodlaibe in ganz engen Grenzen von ca. 1—1,5 Prozent auf- und abwärts variirte. Im Mittel der monatlichen Bestimmungen betrug der Wassergehalt nur 38,9 Prozent, die Trockensubstanz, auf welcher der Nährgehalt beruht, 61,1 Prozent. Ein Betrieb, welcher das ganze Jahr hindurch ein Produkt von solcher gleichmäßigen trefflichen Beschaffenheit, von solchem Wohlgeschmack und Nährwerth herstellt, ist unbestritten ein ausgezeichneter."

Dürfte aus diesem Gutachten eines anerkannten Sachverständigen schon hervorgehen, daß man es in dem hier zur Vergleichung herangezogenen Produkte nicht mit einem minderwerthigen Erzeugnisse zu thun hat, so dürften für dessen in abstracto vorzügliche Beschaffenheit auch noch die Thatsachen sprechen, daß nicht allein eine große Anzahl von Wohlthätigkeitsanstalten und Vereinen hiesiger Stadt ihren Bedarf von uns entnehmen, sondern daß auch der Verein hiesiger Gemeindebeamten mit der Bitte an uns herangetreten ist, seinen Mitgliedern die Entnahme ihres Bedarfes gestatten zu wollen, welcher Bitte wir jedoch aus verschiedenen Gründen zu entsprechen nicht in der Lage waren.

Bis zum Jahre 1882 verbuken wir theils aus erkauftem Roggen erzeugtes, theils an der hiesigen Produktenbörse erkauftes Mehl; von da an sind wir aber auf Anrathen unseres obgenannten Herrn Sachverständigen dazu übergegangen, nur Mehl zu verarbeiten, welches aus selbsterkauftem Roggen in einer mit uns in Kontrakt stehenden Mühle gemahlen worden ist.

Wenn ich mich nun zur speziellen Vorführung unserer Produktion wende, so will ich dabei der Darlegung des Berichtes folgen, den unsere obengedachte Kommission nach Schluß des Jahres 1885 über ihr Ressort dem Armendirektorium erstattet hat.

1. Die Roggenpreise. Die städtische Brodbäckerei verwendet bekanntlich nur den besten hiesigen Landroggen und dafür bewegten sich die Preise während des Jahres 1885 zwischen 144 und 155 Mk. pro Wispel. Für die insgesammt gekauften 296000 kg. berechnet sich der Durchschnittspreis auf 151,54 Mk. pro Wispel gegen 156,77 in 1884. Diese nie

drigen Roggenpreise wurden durch das außergewöhnlich reichliche Ergebniß der 1885er Ernte herbeigeführt.

NB. Dieser Darlegung gestatte ich mir unter A eine Tabelle beizufügen, in welcher ich aus den amtlichen Notirungen der hiesigen Produktenbörse die Minimal- und die Maximalpreise des Roggens im Jahre 1885 zusammengestellt habe. Aus dieser Tabelle ergiebt sich, daß der Durchschnitt des Minimalpreises auf 144,75 Mk., der des Maximalpreises auf 150,58 Mk., der von unserer Kommission aber mit 151,54 Mk. angelegte Preis auf rund 1 Mk. höher sich stellte, als der sonst durchschnittliche Maximalpreis. Gewiß der beste Nachweis für die Güte des von uns verwendeten Materials.

2. Das Mahlergebniß. Die Bäckerei verwendete 296 000 kg Roggen (gegen 268 000 kg im vorhergehenden Jahre). Dieselben ergaben:

207 200 kg	backfähiges Mehl
78 440 „	Kleie
10 360 „	Flugmehl.

Wir erhielten demnach durchschnittlich aus 1000 kg Roggen:

700 kg	backfähiges Mehl	=	70 Prozent
265 „	Kleie	=	26,5 „
35 „	Flugmehl	=	3,5 „

3. Die Brodproduktion. Der Mahlbestand betrug am 1. Januar 1885

9 650 kg.	Dazu wurden vom 1. Jan. bis 31. Dez. 1885 geliefert
207 200 „	
Sa. 216 850 kg.	Davon ab der Bestand am 31. Dezember 1885 mit
12 740 kg.	Demnach wurden verbacken an Mehl
204 110 kg	(gegen 186 400 kg im Jahre 1884).

Aus diesen 204 110 kg Mehl wurden gewonnen: 278 932,5 kg Brod, oder aus 100 kg Mehl 136,70 kg Brod (gegen 136,90 kg im Jahre 1884).

Die Beschaffenheit des Mehles war durchweg überaus gut und daher wie im vorhergehenden Jahre von besonders hoher Ergiebigkeit.

4. Die Berechnung des Brodpreises. Läßt man die Verzinsung des Gebäudes und des Grundstückes der Bäckerei unberücksichtigt, so stellt sich laut der Beifuge B (vergleiche auch Beifuge C) der Preis des Brodes auf 17,0693 Pf. pro kg (gegen 17,723 in 1884). Rechnet man dagegen für das Gebäude und Grundstück eine Verzinsung von 4 Prozent pro Jahr für den angenommenen Werth von 50 000 Mk. (nach Abzug der Bäckerwohnung, die schon mit dem Betrage von 500 Mk. in Anrechnung gebracht ist), so beziffert sich der Selbstkostenpreis auf

17,6068 Pf. für das kg im Jahre 1885.

Auf Beifuge B sind nur die wirklichen Ausgaben eingetragen und keine Zinsen, Amortisationen u. s. w. Nach Maßgabe dieser Beifuge würde als Preis des Brodes die Zahl von 16,5907 Pf. für das kg sich ergeben, gegen 17,149 in 1884.

Aus dieser Darlegung und deren Unterlagen ist zu entnehmen, daß sich für uns das kg Brod einschließlich der Vertheilungskosten (die ein Privatunternehmer sich zum Theil schon als Gewinn anrechnen kann) auf rund 18 Pf. im Jahre gestellt hat; oder mit anderen Worten: Stünde ein Privatunternehmen an unserer Stelle, bezw. an der des von uns besoldeten Bäckers, so würde sich derselbe nach unserer Berechnung des Brodpreises als eigenen Verdienst zu Gute schreiben können folgende Summen:

1.	Nach Abzug der Gehilfenlöhne und Unterhaltskosten der Gehilfen als eigenen Reinlohn	1500,— Mk.
2.	Brod für eigenen Bedarf	60,— „
3.	Wohnung, Heizung und Beleuchtung	600,— „
4.	Papier und Druckkosten	179,50 „
5.	Zinsen vom Betriebskapital (event.)	300,— „
6.	Brodvertheilung	417,— „
7.	Unkosten für Versuche	24,— „
		3080,50 Mk.

Diesen Verdienst würde ein Bäcker als Privatunternehmer haben, falls er das Kilogramm Brod von der hervorragenden Güte unseres Produktes für 18 Pf. verkaufte und dieser Gewinn würde sich bei einer Jahresproduktion von 278,932 kg um 5578 Mk. steigern, dafern er das kg Brod um nur 2 Pf. theurer, also um 20 Pf. abgeben würde, und es würde sich damit sein Jahreseinkommen auf rund 8600 Mk. heben.

Betrachten wir nun, wie sich im Jahre 1885 im Privatverkehr hier die Preise gestellt haben.

Es ist in hiesiger Stadt von seiten des Rathes die Einrichtung getroffen worden, daß von Zeit zu Zeit bei den Bäckern und Verkäufern von Backwaaren die Preise des Brodes und der Backwaren erhoben und dann öffentlich bekannt gemacht worden. Eine solche Erhebung hat im Jahre 1885 leider nur einmal und zwar am 18. Mai stattgefunden, es sind aber aus dem Jahre 1884 eine dergleichen unter dem 24. November und aus dem Jahre 1886 unter dem 7. Januar zu verzeichnen. Letztgedachte beide Erhebungen liegen dem hier in Frage befangenen Jahre so nahe, daß man sie wohl unbedenklich zur Unterstützung der Untersuchung mit heranziehen kann.

Auf der Tabelle D habe ich die bekannt gemachten Erhebungsresultate zusammengestellt und zwar sind in dem Abschnitte über dem Strich in der Kolonne die Bäcker, unter demselben die Backwaarenhändler verzeichnet. Der Preis des Pfundes ist in Pfennigen ausgedrückt.

Interessant ist in diesen Preistabellen zunächst die eine zu Tage tretende Thatsache, daß die sonst gemachte Beobachtung, daß die Waarenpreise sich bis zu einem gewissen Grade nach der Solvenz und der Lebensführung der umwohnenden Bevölkerung zu richten pflegen, hier wenig in die Erscheinung tritt, denn Stadtgegenden mit notorisch armer bezw. weniger wohlhabender Bevölkerung weisen mit die höchsten Preisansätze auf.

Interessant ist aber dann auch die weitere Thatsache der totalen Verschiedenheit der Anschauungen über den allerdings sehr relativen Begriff,

was unter erster, zweiter oder dritter Brodsorte zu verstehen sei. Differenzen von 10 Pf. für das Pfund in einer und derselben Sorte geben unwiderleglich an die Hand, daß man es hier mit materiell ganz verschiedenen, unter sich gar nicht vergleichbaren Brodsorten zu thun hat. Es bleibt also nichts übrig, wenn anders man das in unserer städtischen Bäckerei erzielte Resultat mit diesen hier veröffentlichten Resultaten in Vergleich stellen will, als hier nicht die höchsten, sondern nur die geringsten Sorten in Vergleich zu ziehen, wennschon man sich sagen muß, daß diese meist geringwerthigen Produkte materiell mit unserem Produkte gar nicht in Vergleich gestellt werden können.

Ziehe ich zu dem Ende die Durchschnittpreise, welche folgende Sätze ergeben:

	I. Sorte	II. Sorte	III. Sorte
	Pf.	Pf.	Pf.
22. November 1884	13,86	11,5	10,88
18. Mai 1885	14,10	11,7	10,3
7. Januar 1886	13,52	11,45	11,0

so erhalte ich für die dritte Sorte im Jahre 1885 einen Preis, welcher pro Kilo immer noch um 3 Pf. höher ist, als der von uns berechnete, welcher, wie oben dargethan worden, einem Privatunternehmer einen Gewinn von ca. 3000 Mk. bei unserem Produktionsquantum abwerfen würde. Ein Blick auf die Durchschnittspreise der vorhergegangenen, wie der nachfolgenden Erhebung lassen es nicht wahrscheinlich erscheinen, daß dieser Preis zu Gunsten des Privatproduktes (im Sinne der Vergleichung) im Laufe des Jahres sich geändert haben dürfte, vielmehr ist anzunehmen, daß er eher nach obenhin sich verschoben haben wird, dafern er sich geändert hat. Ich meine deshalb zu dem Schluß berechtigt zu sein, daß die Brodverkaufspreise in vielen Fällen nicht im Verhältniß stehen zu den Herstellungspreisen.

A. **Notirung der Roggenpreise im Jahre 1885 an der leipziger Produktenbörse für 1000 kg netto.**

NB. Wo die Preise doppelt stehen, ist der erste Preis der des hiesigen, der zweite der des ausländischen Roggens. Wo drei Preise in einer Rubrik stehen, ist der zweite Preis der des hiesigen, neuen Roggens.

Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
Mk. 145—150	Mk. 150—152	Mk. 145—150	Mk. 145—150	Mk. 147—154	Mk. 148—153 152—157	Mk. 145—151 150—152	Mk. 145—148 150 148—150	Mk. 147—150 147—150	Mk. 147—150 145—148	Mk. 146—149 140—145	Mk. 140—146 140—143
145—151	146—151	145—150	145—150	147—153	148—153 152—157	145—150 150—152	145—148 147—150 147—150	147—150 145—150	147—150 145—148	146—150 140—145	140—145 140—143
145—151	146—150	145—151	147—152	147—153	148—153 152—157	145—150 150—152	145—148 147—150 147—150	147—150 145—150	147—151 140—148	146—150 140—145	140—145 140—143
145—154	147—153	145—151	147—154	148—154 150—157	148—153 152—155	145—150 150—152	145—148 147—150 147—150	147—150 145—150	147—151 140—148	146—150 140—145	140—144 140—143
145—154	150—155	145—150	147—154	148—154 150—157	147—152 150—154	145—150 150—152	145—148 147—150 147—150	147—152 145—150	147—151 140—148	146—150 140—145	140—144 140—143
145—154	150—154	145—150	147—154	148—152 150—156	147—152 150—154	145—150 150—152	145—148 147—150 147—150	147—150 145—150	147—151 140—148	144—150 140—145	140—144 140—143
154—156	150—152	145—150	147—154	148—152 150—156	147—152 150—154	145—150 153—156 148—150	145—148 147—150 147—150	147—150 145—150	147—151 140—148	144—158 140—143	140—144 140—143
145—154	145—150	145—150	147—154	148—152 150—156	145—151 150—152	145—150 152—155 148—150	145—148 147—150 147—150	147—150 145—150	147—151 140—148	140—146 140—143	140—142 140
145—154	—	145—150	—	148—153 152—157	145—151 150—152	—	147—150 147—150	147—150 145—150	146—149 140—145	—	—

Durchschnitt des Minimalpreises 144,70 Mk. Durchschnitt des Maximalpreises 150,58 Mk.

B. Einnahmen und Ausgaben der Armenbrodbäckerei im Jahre 1885.

	Mk.	Pf.
Einnahmen:		
Per Mehlbestand am 31. Dezember 1885 12 740 kg . . .	2 803	25
„ Kleie, verkauft vom 1. Januar bis 31. Dezember 1885, 78 440 kg à 9,93 Mk. durchschnittlich für 100 kg .	7 788	88
„ Brod, gebacken vom 1. Januar bis 31. Dezember 1885, 278 932 kg à 16,5907 Pf. pro kg	46 276	77
	56 868	90
Ausgaben:		
An Beständen am 1. Januar 1885	2 808	68
„ Roggen 292 000 kg (verbraucht wurden 296 000 kg, da 4000 kg mit in obigen Beständen enthalten sind)	44 256	—
„ Mahllohn für 296 000 kg à 1,20 Mk. für 100 kg .	3 552	—
„ Löhnen für den Bäcker, einschließlich Gratifikation und ausschließlich Wohnung, Heizung und Beleuchtung.	3 275	57
„ Brod an den Bäcker 912½ kg à 18 Pf.	164	25
„ Brodvertheilungskosten: a. an den Bäcker 417,14 Mk. b. an das Martinstift 1040 kg Brod, als Entschädigung für die Brodvertheilung an 104 Tagen à 18 Pf. 187,20 Mk.	604	34
„ Holz und Kohlen	1 050	40
„ Gas und Wasser	300	40
„ Druckkosten und Papier	179	50
„ Immobiliarbrandkasse und Grundsteuer	44	41
„ Feuerversicherungsprämie	56	30
„ Essenreinigen	15	—
„ Instandhaltung des Gebäudes	209	90
„ Instandhaltung des Inventars	228	30
„ verschiedenen Ausgaben	128	85
	56 868	90

C. Berechnung des Brodpreises für das Jahr 1885.

	Mk.	Pf.
Einnahmen:		
Per Bestände am 31. Dezember 1885	2 808	25
„ Kleie, verkauft vom 1. Januar bis 31. Dezember 1885, 78 440 kg à 9,93 Mk. für 100 kg	7 788	88
„ Brod, gebacken vom 1. Januar bis 31. Dezember 1885, 278 932 kg à 17,0693 Pf. für 1 kg	47 610	99
	58 203	12
Ausgaben:		
An Beständen am 1. Januar 1885	2 808	68
„ Roggen 292 000 kg à 151,54 Mk.	44 256	—
„ Mahllohn für 296 000 kg à 1,20 Mk. für 100 kg. .	3 552	—
„ Löhnen für den Bäcker: a. baar . . . . 3275,57 Mk. b. Brod 912½ kg à 18 Pf. . . . . 164,25 „ c. Wohnung (500) Heizung und Beleuchtung (100) . . . . 600,— „	4 039	82
„ Holz und Kohlen	1 050	40
„ Gas und Wasser	300	40
„ Papier und Druckkosten.	179	50
„ Immobiliarbrandkasse und Grundsteuer	44	41
„ Feuerversicherungsprämie	56	30
„ Essenreinigen	15	—
„ Erneuerung des Inventars, bezw. Abschreibung. 10% von 3055,50 Mk.	305	55
„ Instandhaltung des Gebäudes, 1½% vom versicherten Werth von Mk. 30 000	450	—
„ Zinsen vom Betriebskapital von 6000 Mk. à 5% pro Jahr	300	—
„ verschiedenen Ausgaben	128	85
„ jährlicher Erneuerung des Herdes	50	—
„ Amortisation des Backofens 10% von 377,50 Mk. .	37	75
„ Brodvertheilung: a. baar an den Bäcker: 417,14 Mk. b. Vergütung an das Martinstift: 187,20 „	604	34
„ Unkosten für Versuche: 134 kg Brod an Prof. Dr. Hofmann und an das Armenamt à 18 Pf.. . . .	24	12
	58 203	12

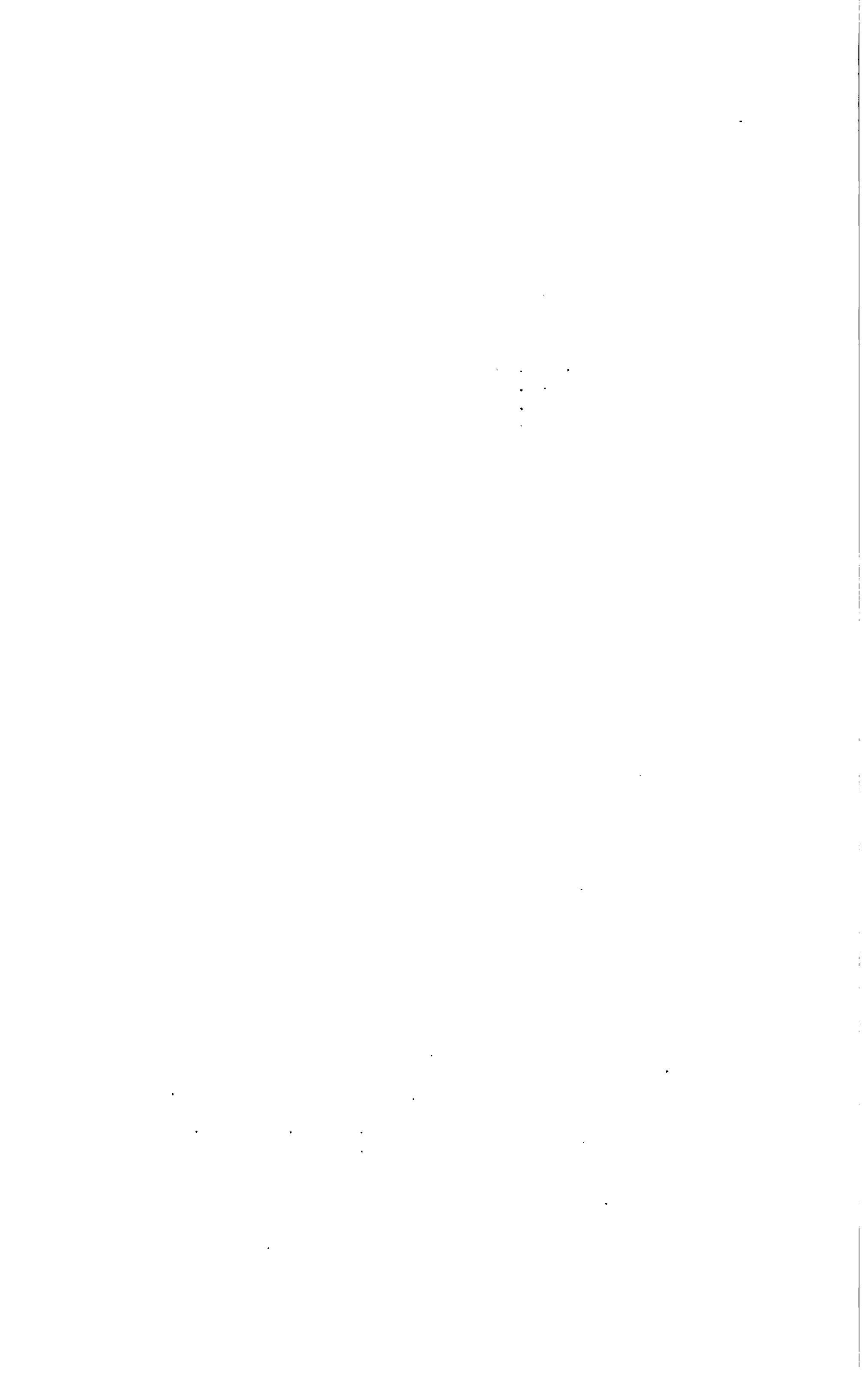
Rechnet man zu den Ausgaben noch 4% pro Jahr Zinsen von 50 000 Mk. angenommenen Werth für das Haus und Grundstück, also . 2 000 „
davon ab die Wohnung des Bäckers . . . . 500 „
1 500 Mk.,

so stellen sich die Gesammtkosten der im Jahre 1885 erzeugten 278 932 kg Brod auf 49 110,99 Mk. oder auf 17,6068 Pf. für das kg.

am 24. November 1884				am 18. Mai 1885				am 7. Januar 1886			
Straße	Sorte I.	II.	III.	Straße	Sorte I.	II.	III.	Straße	Sorte I.	II.	III.
Berliner Str.	20	—	—	Plauensche Str.	20	—	—	Nürnberger Str.	20	—	—
Kupfergäßchen	18	—	—	Brandvorwerksstr.	24	20	—	Brühl	12	—	—
Steinstr.	10	9	—	Brandvorwerksstr.	12	—	—	Körnerstr.	12	—	—
Rosenthalgasse	20	—	—	Südstr.	20	—	—	Dufourstr.	10	—	—
Tauchaerstr.	12	11	—	Grimmaischer Steinweg	20	—	—	Grimmaische Str.	20	—	—
Ulrichsgasse	11	—	—	Gerberstr.	20	—	—	Kochstr.	10	—	—
Elsterstr.	10½	9½	—	Blücherstr.	20	—	—	Lange Str.	12	11	—
Hainstr.	20	—	—	Reichsstr.	20	—	—	Ritterstr.	20	—	—
Salzgäßchen	20	—	—	Neumarkt	20	—	—	Kupfergäßchen	—	10	—
An der Pleiße	20	—	—	Zeitzer Str.	11	—	—	Glockenstr.	20	—	—
Südstr.	10	—	—	Glockenstr.	20	—	—	Hainstr.	20	—	—
Albertstr.	20	—	—	Nikolaistr.	20	—	—	Kolonnadenstr.	11	—	—
Südstr.	12	—	—	Alexanderstr.	20	—	—	Albertstr.	20	—	—
								Albertstr.	20	—	—
Waldstr.	—	—	10	Zeitzer Str.	11	—	—	Friedrichsstr.	10	—	—
Blücherstr.	—	—	11	Berliner Str.	11	—	—	Thomasiusstr.	20	—	—
Berlinerstr.	11½	—	—	Karlstr.	—	12½	11	Pfaffendorfer Str.	20	—	—
Kreuzstr.	—	12½	11	Frankfurter Str.	11	—	—				
Blücherstr.	—	12½	11	Bayrische Str.	11	—	—	Bayrische Str.	11½	—	—
Bayrische Str.	11½	—	—	Nürnberger Str.	12½	11	10	Berliner Str.	11	—	—

am 24. November 1884				am 18. Mai 1885				am 7. Januar 1886			
Straße	Sorte			Straße	Sorte			Straße	Sorte		
	I.	II.	III.		I.	II.	III.		I.	II.	III.
Lindenstr.	12	—	—	Schloßgasse	11	—	—	Südstr.	10	—	—
Schenkendorfstr.	14	13	11	Wettiner Str.	—	11	—	Antonstr.	14	12½	11
Sebastian-Bach-Str.	11	—	—	Berliner Str.	10½	—	—	Fregestr.	11	—	—
Magazingasse	12	—	—	Berliner Str.	12	10	—	Eutritzscher Str.	14	13	11
Nordstr.	12	—	—	Elisenstr.	11	—	—	Brandvorwerkstr.	10	—	—
Böttchergäßchen	—	11	—	Zeitzer Str.	20	—	—	Kaiser-Wilhelm-Str.	12	11	—
Kreuzstr.	—	13	11½	Sidonienstr.	13	11	10½	Eutritzscher Str.	11	—	—
Moritzstr.	12	—	—	Berliner Str.	11	—	—	Dufourstr.	—	13	12
Hohe Str.	20	11	—	Ranstädter Steinweg	11	7	—	Magazingasse	11	—	—
Windmühlengasse	11½	—	—	Brühl	11	—	—	Burgstr.	12	—	—
Magazingasse	11½	—	—	Elisenstr.	12½	11	—	Elisenstr.	12	—	—
Südstr.	20	—	—	Brandvorwerksstr.	10	—	—	Kochstr.	11	—	—
Tauchaer Str.	12	—	—	Moltkestr.	10	—	—	Südstr.	13	11	—
Weststr.	10	—	—	Humboldtstr.	12	11	—	Roßstr.	20	—	—
Sebastian-Bach-Str.	13	11	—	Frankfurter Str.	11	—	—	Gr. Fleischergasse	14	12½	11½
Magazingasse	11	—	—	Brüderstr.	—	11	—	Thomaskirchhof	14	12½	11½
Waldstr.	20	—	—	Yorkstr.	12	—	—	Yorkplatz	—	11	—
Nürnberger Str.	20	12½	—	Magazingasse	11½	—	—	Brühl	18	11½	11
Weststr.	13	12	11	Blücherstr.	20	—	—	Gottschedstr.	11	—	—
Georgenstr.	10	—	—	Humboldtstr.	—	11	—	Georgenstr.	10	—	—
Mendelssohnstr.	11	—	—	Fregestr.	12	—	—	Sophienstr.	14	12½	11
Berliner Str.	12	—	—	Eutritzscher Str.	11	-	—	Kolonnadenstr.	—	12	11

am 24. November 1884				am 18. Mai 1885				am 7. Januar 1886			
Straße	Sorte			Straße	Sorte			Straße	Sorte		
	I.	II.	III.		I.	II.	III.		I.	II.	III.
Johannisgasse	20	—	—	Hainstr.	11½	10½	—	Bayrische Str.	—	10	—
Albertstr.	12½	11	—	Nordstr.	12	11	—	Körnerstr.	—	10½	—
An der Pleiße	12	11	—					Lange Str.	10½	—	—
Tauchaer Str.	—	12½	11					Thomaskirchhof	12	—	—
Blücherstr.	—	12½	11					Emilienstr.	11	—	—
Yorkstr.	—	13½	—					Burgstr.	15	12	—
Schützenstr.	—	11	—					Nordstr.	11	10	—
Kl. Fleischergasse	—	11	—					Thomasiusstr.	14	11½	11
Schletterstr.	11	—	—					Eberhardtstr.	11	—	—
Thalstr.	10½	—	—					Ranstädter Steinweg	—	—	10½
Bayrische Str.	12	—	—					Dufourstr.	12½	11	10½
Kohlenstr.	12	—	—					Sternwartenstr.	12	11	10
Bayrische Str.	—	11	—					Berliner Str.	12	10	—
Waldstr.	20	—	—					Ritterstr.	11	—	—
Kochstr.	13	—	—					Blücherstr.	—	13	11
Blücherstr.	11	—	—								
Blücherstr.	—	11	—								
Dorotheenstr.	11	—	—								
Grimmaische Str.	11	—	—								
Eberhardtstr.	—	10½	—								
Elisenstr.	20	—	—								
Münzgasse	11	—	—								
Zeitzer Str.	11	—	—								



IV.

Der breslauer Konsumverein und die Kleinhandelspreise.

Von W. Lexis.

Der breslauer Konsumverein steht sowohl hinsichtlich seiner Mitgliederzahl als auch seiner Betriebserfolge unter den gleichartigen Genossenschaften Deutschlands an erster Stelle. Am Schlusse des Jahres 1887 zählte er 26 577 Theilnehmer, die mit ihren Familien eine Bevölkerung von mehr als 100 000 Seelen, also ein volles Drittel der Gesammteinwohnerschaft der Stadt ausmachten. Eine so ausgedehnte Vereinigung, deren (41) Verkaufsstellen durch alle Stadttheile verbreitet sind, übt natürlich auch außerhalb ihres eigenen Kreises einen maßgebenden Einfluß auf die Preisbildung in dem von dieser mächtigen Konkurrenz berührten Detailhandel aus. Allerdings hält der Verein — obwohl er zur Gewerbesteuer herangezogen wird — streng an dem Grundsatz fest, daß nur Mitglieder Waaren von seinen Lagern entnehmen dürfen, aber er befolgt zugleich das Prinzip, die Verkaufspreise nicht ungewöhnlich niedrig anzusetzen, sondern sie in einer normalen, den herkömmlichen Verhältnissen des Detailhandels entsprechenden Höhe zu halten und den dadurch erzielten Gewinn später als Dividende zu vertheilen. Zudem ist der Eintritt in den Verein für jedermann außerordentlich leicht, da eine Anzahlung von 1 Mk. 20 Pf. genügt, nämlich 50 Pf. als erste Rate des Geschäftsantheils, 50 Pf. für den Reservefonds und 20 Pf. für das Rechnungsbuch. So sind die selbständigen Detailhändler genöthigt, sich mit ihren Preisen nach denen des Konsumvereins zu richten. Stellen sie höhere Forderungen, so müssen sie auch bessere Waarenqualitäten liefern als die des Konsumvereins, der im allgemeinen von den vielfach abgestuften Waaren nur die mittleren Qualitäten führt, wie es den Verhältnissen der Masse seiner Mitglieder entspricht. Die Mehrzahl der letzteren gehört dem Kleinbürgerthum und dem Mittelstande an. Von den 26 577 Mitgliedern (unter denen 2635 weibliche) waren 1887 nur 8576 unselbständige Arbeiter, Gesellen, Handelsgehilfen, Unterbeamte und dergleichen, während die übrigen, also 18 001 an der Zahl sich aus selbständigen

Handwerkern, Kaufleuten und sonstigen Unternehmern, aus Rentnern, Pensionären und Angehörigen der gelehrten Berufszweige zusammensetzen. Viele Familien des wohlhabenden Mittelstandes, die dem Vereine beigetreten sind, beziehen von demselben gewisse Waarenarten, bei denen keine großen Qualitätsunterschiede vorkommen, für ihren übrigen Bedarf aber wenden sie sich an andere Detailgeschäfte. Dadurch aber wird die Preisstellung der letzteren am unmittelbarsten in Abhängigkeit von derjenigen des Konsumvereins gebracht, da solche zweiseitig kaufende Kunden stets Vergleiche anstellen können, und Waaren, die ihnen bei dem Händler zu theuer zu werden scheinen, fortan ebenfalls aus den Vereinslagern entnehmen werden. Einigermaßen zu statten kommt übrigens, nebenbei bemerkt, den selbständigen Detailgeschäften die ihnen zugewandte Gunst der Dienstboten. Jede Köchin bietet allen ihren Einfluß bei der Hausfrau auf, um, wenn nicht den Beitritt zum Konsumverein zu verhindern, so doch wenigstens zu bewirken, daß noch möglichst viel in anderen Läden gekauft werde. Diese Vorliebe entspringt sehr natürlich aus der üblen Sitte, nach welcher die Händler, so wie auch die Bäcker und Fleischer den Dienstboten regelmäßig und offenkundig von dem Betrage der für die Dienstherrschaften aufgelaufenen Rechnungen eine Tantième von $3^1/_3$ Prozent (1 Silbergroschen vom Thaler) auszahlen.

Im ganzen wird man also annehmen können, daß die Detailpreise für gewöhnliche Waaren in Breslau bei den selbständigen Geschäftsleuten den vom Konsumverein geforderten immer nahezu gleich gewesen sind. Da nun aber doch eine große Anzahl von solchen Geschäftsleuten thatsächlich neben dem Verein in Breslau bestehen kann — nach der Berufszählung von 1882 gab es dort 579 kleinere Kolonialwaarenhandlungen mit 0 bis 5 Gehilfen — so müssen jene Preise auch als normale angesehen werden, so daß man erwarten darf, durch dieselben gewisse Einblicke in die allgemeinen Verhältnisse der Detailpreise und ihre Beziehungen zu den Großhandelspreisen zu erhalten.

Zunächst wollen wir jedoch hier einige thatsächliche Mittheilungen über die bisherige Entwickelung des breslauer Konsumvereins voranschicken. Die Gründung desselben fällt in den November des Jahres 1865, der Geschäftsbetrieb aber wurde erst im Januar 1866 mit 45 Mitgliedern eröffnet, deren Zahl sich im Laufe dieses ersten Jahres schon bis auf 420 vermehrte. Der Verein stammt also aus der Zeit vor dem Erlaß des Genossenschaftsgesetzes, und er hat auch später sich diesem Gesetze nicht unterstellt; er bildet also keine eingetragene Genossenschaft, sondern eine erlaubte Privatgesellschaft nach den Grundsätzen des preußischen Landrechts. Jedoch wurde 1870 ein besonderer „Konsum- und Sparverein“ als eingetragene Genossenschaft gegründet und mit dem Hauptverein in die engste Verbindung gebracht, namentlich zum Zweck des Ankaufs eines Grundstückes, das dem letzteren zur Verfügung gestellt wurde.

Was den Erfolg des Geschäftsbetriebes betrifft, so wurde schon in dem Berichte für 1868 konstatirt, daß die Waarenpreise durch die Konkurrenz des Vereins mit den selbständigen Händlern erheblich herabgedrückt worden seien. Der Kreis der Waaren, deren Anschaffung der Verein ver-

mittelte, erweiterte sich allmählich immer mehr und umfaßte namentlich auch Wein und Steinkohlen. Mit dem Betriebe einer eigenen Bäckerei begann man sehr bald, und schon 1874 gründete man eine Dampfbäckerei in großem Maßstabe, die im Jahre 1878 noch erweitert wurde. So wurde es möglich, den Mitgliedern Brod in zwei- und vierpfündigen Laiben zu einem Preise zu liefern, der sich genau nach dem des Mehles richtet. Dagegen gelang es auch diesem so wohlorganisirten Vereine nicht, eine eigene Schlächterei mit Erfolg zu betreiben. Im Frühjahr 1872 wurde zwar eine solche eingerichtet, aber schon in dem Berichte für 1873 mußte konstatirt werden, daß der Versuch mißlungen sei; die Beschaffung eines eigenen Schlachthauses sei nicht möglich gewesen und es habe daher alle wirksame Kontrole gefehlt.

Am deutlichsten lassen die folgenden Zahlen die raschen Fortschritte der Betriebsthätigkeit des Vereins erkennen (in Mark):

Jahr	Mitglieder	Umsatz	Bruttoertrag	Nettoertrag	Dividende	Guthaben der Mitglieder
1866	420	36 783	3 855	1 734	5,0 %	3 389
1871	3 818	503 100	57 240	32 769	6,1 „	74 554
1875	10 771	1 871 474	240 810	145 400	7,0 „	352 286
1878	16 869	3 113 150	455 660	291 137	8,6 „	638 856
1881	21 091	4 509 236	679 279	464 660	9,5 „	916 504
1883	22 775	4 832 702	760 568	523 267	10,0 „	1 024 896
1885	23 897	5 202 371	822 228	575 171	10,2 „	1 080 210
1887	26 577	5 665 568	915 612	641 088	10,5 „	1 174 089

Der Reservefonds betrug im Jahre 1871 nur 3084 Mk., war aber Ende 1881 schon auf 63 312 Mk. und Ende 1887 auf 169 741 Mk. angewachsen, von welcher Summe 150 680 Mk. fest in Effekten angelegt waren. Die gesammten eigentlichen Passiven betrugen Ende 1887 nur 189 749 Mk., die Aktivposten dagegen 1 536 726 Mk.

Da die obigen Zahlen sich auf den Schluß des betreffenden Geschäftsjahres beziehen, so bestehen die „Guthaben der Mitglieder" nicht nur aus den Geschäftsantheilen, sondern auch aus dem im Laufe des Jahres angesammelten Betrag, der nun als Dividende vertheilt werden kann. Um dem Mißbrauch des Markenhandels entgegenzutreten, löst der Verein die Dividendenmarken allerdings auch schon während des Jahres zu einem den wahrscheinlichen wirklichen Werth nicht ganz erreichenden Satze ein, aber der weitaus größte Theil des zu vertheilenden Gewinnes bleibt doch bis nach dem Rechnungsabschluß stehen. So setzt sich das Guthaben für 1887 zusammen aus 695 489 Mk. an Geschäftsantheilen und 478 600 Mk. an noch zu vertheilender Dividende. Für diese sich anhäufenden Ueberschüsse hat der Verein in seinem Geschäftsbetriebe gar keine Verwendung, denn außer den Effekten des Reservefonds finden wir unter den Aktivbeständen noch 560 000 Mk., die in Werthpapieren oder in anderer Weise verzinslich angelegt sind. Mit anderen Worten, die Summe der Geschäftsantheile

von rund 695 000 bildet ein für den Betrieb des ganzen Geschäfts ausreichendes Kapital. Es kommen also durchschnittlich auf jede der 41 Verkaufsstellen nicht ganz 17 000 Mk., aber in Wirklichkeit bleibt der Kapitalbedarf eines solchen Ladens beträchtlich niedriger, da in der Bäckerei und dem sonstigen Großbetrieb des Vereins ein stehendes Kapital von 300 000 Mk. angelegt ist.

Der Reingewinn des Vereins betrug für 1887 nach der obigen Tabelle 641 088 Mk., von welcher Summe 585 305 Mk. als Dividende (10 1/2 Prozent vom Werth des Waarenbezuges) an die Mitglieder fielen, 33 752 Mk. an Zinsen für die Geschäftsantheile, 18 885 Mk. an Tantièmen für die Direktion und den Verwaltungsrath ausgezahlt und 3146 Mk. auf neue Rechnung übertragen wurden. In diesem Gewinnbetrag sind allerdings 34 756 Mk. einbegriffen, die aus Zinsen, nicht abgehobenen Dividenden und anderen besonderen Posten bestehen, so daß als Reingewinn aus dem Waarengeschäfte für sich nur 606 332 Mk. erscheinen. Immerhin aber sind dies nicht weniger als 87 Prozent des Geschäftskapitals und da die Umsatzsumme ungefähr das achtfache des letzteren betrug, so kommt also durchschnittlich auf jeden Umsatz des Kapitals beinahe 11 Prozent Gewinn.

Nehmen wir an, das Unternehmen sei auf Rechnung der 41 Lagerhalter geführt worden, so wäre auch die Tantième der letzteren, die jetzt unter den Verwaltungskosten aufgeführt ist, als reiner Geschäftsertrag aufzuführen. Dieselbe betrug 116 975 Mk., also durchschnittlich für jeden Lagerhalter 2853 Mk., und der Gesammtertrag stellt sich bei dieser Auffassung auf 104 Prozent des Kapitals.

Es zeigt sich also hier mit besonderer Deutlichkeit, daß das Kapital im Detailhandel eine untergeordnete Rolle spielt und daß das Einkommen, welches die in diesem Erwerbszweige beschäftigten Personen beziehen, zum weitaus größten Theil als Vergütung für ihre Arbeit zum Zweck der Herbeischaffung der nöthigen Waare und für die persönliche Bedienung des Publikums aufzufassen ist. Aber stellt sich diese Vergütung nicht zugleich als eine übermäßig hohe heraus? Wenn die Lagerhalter im Stande gewesen wären, an die Stelle des Vereins zu treten und die bisherige Kundschaft zu behalten, so hätte also jeder bei den üblichen Detailpreisen mit Hilfe eines Kapitals von kaum 17 000 Mk. durchschnittlich einen Jahresgewinn von 17 500 Mk. erzielt. Bei diesem Ergebniß erscheint ohne Zweifel der Werth der Arbeits- und Dienstleistungen im Handelsgewerbe, für den wir ja in der Bezahlung guter Gehilfen einen Maßstab haben, haben, weit überschätzt. Aber in Wirklichkeit würde die Voraussetzung, daß nach Auflösung des Vereins die 41 Ladenhalter ihn ersetzen und die bisherige Kundschaft festhalten könnten, nicht zutreffen. Die Eigenthümlichkeit des Vereins besteht eben darin, daß er seinen Verkaufsstellen einen ausgedehnten, festen und gesicherten Kundenkreis verschafft, so daß 1887 auf jede dieser Stellen durchschnittlich ein Umsatz von 138 000 Mk. entfallen konnte. Mit dem Aufhören der Vereinsorganisation würde sich diese Kundschaft ins Unbestimmte zerstreuen und verlaufen, neben den 41 bisherigen Vereinsläden würden bald 100 oder 150 und mehr neue eröffnet werden, die das freigewordene Absatzgebiet mit unter sich theilen

würden. Schließlich würden dann also als Ersatz für den Verein vielleicht 200 neue Detailgeschäfte entstanden sein, jedes mit einem Jahresumsatz von 25000—30000 Mk. und einem Gewinn von 3000—3500 Mk. Die Detailpreise aber würden sich trotz dieser bedeutenden Vermehrung der Konkurrenz nicht ändern, weil ihre Aufrechterhaltung eben die nothwendige Voraussetzung für die Möglichkeit des Bestehens einer so großen Anzahl von Kleingeschäften bildet. So ist auch gegenwärtig der Gewinn des einzelnen Händlers an sich zwar nicht übermäßig, aber im Ganzen werden offenbar mehr Kräfte in dem distributiven Kleingewerbe festgehalten und bezahlt, als bei einer rationalistischen Ordnung dieses Verkehrs erforderlich sein würden. Es zeigt sich dies schon in der großen Zahl der Detailhandlungen, die in Breslau noch neben dem Konsumverein Platz finden. Der Waarenbezug eines jeden Mitgliedes des letzteren betrug im Jahre 1887 durchschnittlich 213 Mk. und mit Rücksicht auf die Lebenshaltung des kleinen Mittelstandes, der das Hauptkontingent zu dem Vereine stellt, darf man annehmen, daß ein Drittel der Bevölkerung Breslaus beinahe seinen ganzen Bedarf an Kolonial-, Material- u. s. w. Waaren bei den 41 Verkaufsstellen des Vereins entnimmt. Nehmen wir ferner an, was jedenfalls schon ein viel zu großes Zugeständniß ist, daß noch einmal soviel Verkaufsstellen erforderlich seien, wenn auch diejenigen Mitglieder, die jetzt theilweise auch in anderen Läden kaufen, sich ihren besonderen Wünschen entsprechend und auf bequeme Art ausschließlich in den Vereinslagern versorgen können sollten, so würden also für die ganze Stadt etwa 250 Läden das Vermittlungsgeschäft auf diesem Gebiete ohne Schwierigkeit bewältigen können. Nun gab es aber, wie schon erwähnt, 1882 in Breslau 579 Kolonialwaarenhandlungen mit 0 bis 5 Gehilfen, also mehr als das Doppelte der nach dem obigen bei sehr reichlicher Bemessung erforderlichen Zahl. Die Personen, die für den Detailhandel in Anspruch genommen werden, sind also ohne Zweifel nicht mit voller Anspannung ihrer Kräfte beschäftigt. Sie stehen dem Publikum jederzeit zur Verfügung, indem sie auf Käufer warten, und sie lassen sich für dieses fortwährende Bereitstehen mittels eines Preisaufschlags von denjenigen, die wirklich etwas kaufen, ebenfalls bezahlen. Das Publikum verlangt offenbar ein gewisses Maß solcher überflüssiger Dienstbereitschaft, wie ja auch die meisten Leute, je reicher sie sind, um so mehr für den Luxus zahlreicher und wenig beschäftigter Dienstboten ausgeben. Die eigenthümliche Erscheinung, daß eine unter gewissen Umständen möglich werdende Erniedrigung der Detailpreise nicht eintritt, sondern statt derselben eine Vermehrung der Händler stattfindet, erklärt sich also daraus, daß diese Vermehrung selbst die Befriedigung eines Luxus- und Bequemlichkeitsbedürfnisses des Publikums bildet. Die eine Hausfrau wünscht einen Laden in möglichst unmittelbarer Nähe ihrer Wohnung, die andere will wenigstens gewisse Waaren nicht in Geschäften mit sehr gemischter Kundschaft kaufen, weil sie in gewisser Hinsicht Reinlichkeits- oder andere Skrupel hegt, eine dritte will Kaffee, Chokolade oder Thee nur aus Spezialgeschäften beziehen, welche die größte Auswahl und die größte Garantie für die Güte bilden, u. s. w.

Auch darf nicht vergessen werden, daß die selbständigen Detailhand-

lungen in ihrem Betriebe im Vergleich mit dem Konsumverein manche Mehrbelastungen zu tragen haben. Bei den bedeutenderen gehört dazu namentlich die Mehrausgabe für Lokalmiethe. Der Konsumverein braucht, da er seiner Kundschaft sicher ist, auf eine besonders günstige Geschäftslage seiner Verkaufsstellen nicht zu sehen; sie können ebensogut in Seitenstraßen wie in den Hauptverkehrsadern ihren Zweck erfüllen. Auch die innere Einrichtung der Vereinsläden kann auf einem primitiven Fuße bleiben; die Mehrheit der dort verkehrenden Kundschaft verlangt nichts Besseres, und die übrigen lassen sich diese populäre Einfachheit von seiten des Konsumvereins gern gefallen, wenn sie auch in anderen Läden in Bezug auf Eleganz der Einrichtung, Schnelligkeit und Gefälligkeit der Bedienung u. s. w. weit größere Forderungen stellen. So braucht ein selbständiges Detailgeschäft auch ein verhältnißmäßig starkes Personal, selbst wenn dasselbe den größten Theil des Tages hindurch unvollständig beschäftigt ist. Auch die Sitte, daß den Käufern die Sachen ins Haus gebracht werden, bedingt für viele Detailgeschäfte eine Mehrleistung, die für den Konsumverein wegfällt. Ein nicht geringer Unterschied liegt endlich auch darin, daß der Konsumverein nur gegen sofortige Baarzahlung verkauft, während die selbständigen Geschäfte immer mehr oder weniger Kredit gewähren. Die besten Kunden zahlen der Bequemlichkeit wegen erst am Ende des Monats, und da macht es sich leicht, daß diejenigen, welche die nöthigen Mittel nicht immer zur Hand haben, die Rechnung auch mehrere Monate lang auflaufen lassen. In den für die ärmere Klasse bestimmten Läden spielt das Borgsystem oft eine noch größere Rolle.

So wird es also wohl begreiflich, daß die Detailpreise sich auf einer Höhe behaupten, die nach den im Großverkehr geltenden Schätzungen des Werthes von Kapitalnutzungen und Arbeitsleistungen nicht berechtigt erscheint. Die Mitglieder des breslauer Konsumvereins haben aus den von ihnen gezahlten üblichen Detailpreisen im Jahre 1887 eine Rückerstattung von 585 000 Mk. erhalten, und man kann daher schließen, daß bei jenen Preisen die ganze Bevölkerung Breslaus für das bequeme Gehenlassen und den Luxus einer mannigfaltigeren Bedienung allein in den vom Konsumverein betriebenen Zweigen des Detailhandels jährlich mehr als 1 500 000 Mk. bezahlt. Vom Standpunkt der rationellen Theorie müßte man auch den volkswirthschaftlichen Verlust in Rechnung bringen, der dadurch entsteht, daß im Detailhandel eine große Summe von Arbeitskraft verloren geht, die anderwärts produktiv verwendet werden könnte. Eine Verbesserung dieses Zustandes wäre zu suchen theils in der weiteren Ausdehnung des Konsumvereinswesens, theils — namentlich in den für eine solche Organisation weniger geeigneten Handelszweigen — in dem konzentrirten Großbetrieb des Detailhandels, wie ihn die mit Millionen arbeitenden großen Modewaarenmagazine repräsentiren. Indeß läßt sich diese Organisationsfrage doch wohl nicht so ohne weiteres nach einer abstrakten Schablone erledigen; es wäre doch noch immer zu untersuchen, ob das mathematisch und mechanisch Rationelle auch für das organisch-ethische Gesellschaftsleben stets das Zweckmäßige und Wünschenswerthe ist.

Wir gehen nun zu einer näheren Betrachtung der Detailpreise über,

die der breslauer Konsumverein für eine Reihe wichtigerer Waaren in den letzten Jahren angesetzt hat. Das ganze Waarenverzeichniß des Vereins ist natürlich weit umfassender, aber es mußte schon aus Rücksicht auf den Raum aus demselben eine Auswahl gemacht werden. Tabak, Cigarren, Wein hätten wohl mit aufgenommen werden sollen, aber wegen der Unbestimmtheit und Mannigfaltigkeit der Qualitäten ist dies unterblieben.

Zunächst geben wir eine Zusammenstellung[1]) der Jahresdurchschnitte der Detailpreise von 40 Waarenarten in den Jahren 1882—1887, und stellen zur allgemeinen Vergleichung daneben die Großhandelspreise (G.H.) gleichartiger oder nahe verwandter Waaren oder zugehöriger Rohstoffe, theils nach den Angaben in den Monatsheften der Reichsstatistik, theils nach denen der Uebersichten in „Hamburgs Handel und Schiffahrt". Die Detailpreise sind in Pfennigen, die Großhandelspreise in Mark ausgedrückt, und die ersteren beziehen sich, wenn nichts anderes angegeben ist, auf 1 kg, die letzteren auf 100 kg.

(Siehe die Tabelle S. 188 und 189.)

Selbstverständlich sollen die beigefügten Großhandelspreise nicht dazu dienen, den wirklichen Aufschlag im Detailhandel erkennen zu lassen, — dazu wäre die Kenntniß der vom Konsumverein selbst an seine Lieferanten bezahlten Preise erforderlich — sondern sie sollen nur ein Urtheil darüber ermöglichen, ob sich die Detailpreise im allgemeinen mit jenen Preisen parallel bewegt haben. Im ganzen tritt die Gleichartigkeit der Veränderungsrichtung bei beiden Preisgattungen deutlich, wenn auch nicht bei den verschiedenen Waarengattungen gleichmäßig hervor. Ausnahmen finden wir nur bei Tafelbutter und Reis, deren Detailpreise gestiegen sind, während im Großhandel eine Verbilligung stattfand. Die Tafelbutter kann indeß nicht ohne weiteres mit der hamburger Sammelrubrik „Butter" verglichen werden; die erstere muß in frischem Zustande abgesetzt werden und ist für den lokalen Bedarf einer großen Stadt bestimmt, unterliegt also auch besonderen örtlichen Preisbestimmungen. Was den Reis betrifft, so finden wir bei ihm eine Tendenz zu einer gewohnheitsmäßigen Stabilität des Detailpreises, der seit 1884 unverändert auf dem Satze von 38 Pf. bleibt und sich wahrscheinlich auch nicht ändern würde, wenn eine mäßige Erhöhung des Großhandelspreises einträte. Dieselbe Festigkeit des Detailpreises besteht bei mehreren anderen Waaren, wenn sie auch seit 1882 eine Einbuße erlitten haben. So sind die Graupen nur einmal, nämlich von 38 auf 36 Pf. zurückgegangen und haben dann seit 1883 den letzten Preis trotz der Schwankungen des Großhandels unverändert beibehalten. Die Preise des Hafergries und der Nudeln blieben seit 1885, die des Rauchfleisches seit 1883, die des Speckes seit 1884 konstant. Speiseöl zeigt in unserer Tabelle überhaupt gar keine Veränderung, und die Preise von gebranntem und rohem Javakaffee bleiben trotz merklicher

---

[1]) Die Zusammenstellung der Preise des Konsumvereins ist mir von Herrn Dr. Neefe, Direktor des breslauer statistischen Bureaus, freundlichst mitgetheilt worden, wofür ich demselben zu besonderem Danke verpflichtet bin.

Waaren	1882	1883	1884	1885	1886	1887	1888 1/4
1. Bohnen	28,0	27,4	28,0	28,0	23,0	20,2	23,3
G. H. Hamburg[1]	24,81	25,19	24,67	23,62	20,04	20,52	—
2. Butter, Tafel	—	—	—	252,7	270,0	280,0	280,0
G. H. Hamb.[2]	217,87	213,39	214,89	195,36	186,04	185,26	—
3. Cacao-Pulver, 1 Büchse	340	336	330	330	310	—	—
G. H. Hamb.[3], Cacao	140,68	158,77	148,55	160,14	137,78	—	—
4. Caffee, Domingo, roh	174,0	176,0	176,0	165,3	160,7	226,0	216,0
5. „ Java, roh	252	252	252	252	252	275,5	262,7
6. „ Java, gebrannt	320	320	320	320	320	349,7	336,0
G. H. Hamb.[4], Santos	83,42	90,68	93,74	81,34	91,62	156,93	—
G. H. Frankf. a./M.[5]	147,33	157,33	154,10	141,40	151,70	213,67	192,66
7. Citronen, Stück	10,2	10,5	10,0	10,0	9,5	9,9	7,7
8. Erbsen, geschälte	46,0	40,0	43,0	35,0	31,0	34,0	33,3
G. H. Hamb.[6]	21,10	18,42	18,43	17,68	15,05	15,6	—
9. Essig, 1 l	9,0	8,0	8,0	7,8	6,0	7,0	7,0
G. H. Hamb.[7]	22,05	16,21	23,16	19,65	19,94	20,25	—
10. Graupen Nr. 2	38,0	36,0	36,0	36,0	36,0	36,0	36,0
G. H. Hamb.[8]	28,18	25,55	27,34	24,29	21,58	19,87	—
11. Gries, Hafer-	48,0	46,0	41,5	40,0	40,0	40,0	40,0
12. Heringe, Stück	7—9	7—10	6—10	6,5—8	5,5—7	6—7	6—7
G. H. Stettin, Tonne[9]	33,30	35,30	28,70	19,70	18,60	19,21	—
13. Kohlen, Stück-, 100 kg.	152,0	147,0	141,0	137,0	135,0	135,4	136,7
G. H. Breslau, 1000 kg[10]	10,1	9,9	9,9	9,9	9,9	9,9	—
14. Kornbranntwein, 1 l[11]	60,0	60,0	60,0	45,0	45,0	53,7	64,0
15. Lichte, Apollo-, 90er 1 Pack	94,0	94,0	101,7	99,2	85,4	75,5	74,0
G. H. Hamb.[12]	110,42	118,60	119,84	116,23	100,54	89,89	—
16. Linsen, neue	52,0	56,0	48,3	40,2	58,0	56,5	52,0
G. H. Hamb.[13]	44,49	42,83	31,22	36,07	40,59	40,59	—
17. Nudeln, Faden-	70,0	70,0	68,5	64,0	64,0	64,0	64,0
G. H. Hamb.[14]	66,89	60,51	58,49	56,56	56,57	55,02	—
18. Oel, Speise-, Genueser	240,0	240,0	240,0	240,0	240,0	240,0	240,0
G. H. Hamb., Olivenöl[15]	94,58	85,71	91,29	92,52	86,65	93,37	—
19. Petroleum, 1 l	22,0	22,0	22,1	21,0	20,2	19,5	21,3
G. H. Stettin[16]	15,3	16,7	16,5	15,8	22,6	21,86	25,75

[1]) Exkl. Zoll von 1 Mk.
[2]) Exkl. Zoll von 20 Mk.
[3]) Exkl. Zoll von 35 Mk.
[4]) Exkl. Zoll von 40 Mk.
[5]) Java, gut ordin., verzollt.
[6]) Exkl. Zoll von 1 Mk.
[7]) Exkl. Zoll von 8 Mk. Der hamburger Preis bezieht sich wohl auf Traubenessig, der im Konsumverein ca. 40 Pf. das Liter kostet.
[8]) Exkl. Zoll von 2 Mk., bezw. nach Tarif v. 24. Mai 1885 von 7,50 Mk.: seit 1885 sind auch Grütze und Gries in diese Preisangabe eingeschlossen.
[9]) Tonne von ca. 150 kg, Crown-Ihlen, mit 3 Mk. verzollt.
[10]) Niederschlesische Gaskohle, Durchschn. für Stück- u. Kleink.
[11]) „Korn" im gewöhnlichen breslauer Sinne oder wirklicher?
[12]) Exkl. Zoll von 15 Mk., seit Mai 1885 18 Mk.
[13]) Exkl. Zoll von 1 Mk.
[14]) Exkl. Zoll von 2 Mk., seit 1885 7,50 Mk.
[15]) Exkl. Zoll von 8 Mk., seit 1885 10 Mk., für Vertragsstaaten 4 Mk.
[16]) 100 kg mit Faß, seit 1886 verzollt, vorher exkl. Zoll von 6 Mk.

Waaren	1882	1883	1884	1885	1886	1887	1888 1/4
20. Pfeffer, ganz	194,0	216,0	231,7	243,0	249,3	242,3	240,0
G. H. Hamb.[1])	110,09	129,35	146,33	152,50	159,23	139,35	—
21. Pflaumen, bosnische	63,0	62,0	54,2	47,5	47,0	44,7	45,3
G. H. Hamb.[2])	46,21	53,93	38,03	36,12	32,30	32,51	—
22. Rauchfleisch	190,0	180,0	180,0	180,0	180,0	180,0	180,0
G. H. Hamb.[3])	103,76	106,20	100,81	100,41	96,73	107,78	—
23. Reis, III.[4])	36,8	37,0	38,0	38,0	38,0	38,0	38,0
G. H. Hamb.	19,0	20,0	20,0	18,6	16,7	17,0	—
24. Rosinen, Korinthen	90,8	98,0	65,6	64,7	71,3	66,3	68,0
G. H. Hamb.[5])	45,88	44,10	35,31	37,43	43,00	44,21	—
25. Sago, Perl-	50,8	52,0	52,0	48,0	46,0	46,0	46,0
G. H. Hamb.[6])	33,78	29,40	26,73	28,57	27,00	26,91	—
26. Sardinen, 1 Büchse	115,0	117,0	120,0	118,7	114,6	110,0	110,0
27. Schmalz	154,0	142,0	117,0	109,0	110,0	114,8	120,0
G. H. Hamb.[7])	116,72	98,97	80,25	67,95	64,39	69,64	—
28. Seife, Kern-, 1 Steg	45,0	45,0	44,5	41,7	39,2	38,0	38,0
29. " Haus-, 1 "	39,0	39,3	39,2	35,3	30,8	29,5	29,0
G. H. Hamb., Seife[8])	57,21	55,38	53,36	53,89	46,36	46,67	—
30. Soda	15,1	14,0	13,8	11,8	10,0	10,0	10,0
G. H. Hamb., Soda, kryst.[9])	7,56	7,65	7,71	6,95	6,50	6,27	—
31. Speck	216,7	208,0	212,0	212,0	212,0	212,0	212,0
32. Spiritus, 80%, 1 l	47,8	52,5	47,2	41,2	37,0	57,8	94,0
G. H. Berl. 80%, 10000 l %	48,8	53,4	47,6	41,6	37,0	50,8	—
33. Stärke, Stücken-	—	54,0	47,7	42,0	41,0	42,2	44,0
34. Thee, Souchong	940,0	940,0	929,3	870,0	870,0	870,0	870,0
G. H. Hamb., Thee[10])	214,77	210,18	212,66	206,47	203,47	178,74	—
35. Zimmt	580,0	580,0	540,5	440,0	400,0	360,0	360,0
G. H. Hamb., Canehl[11])	193,46	208,22	164,86	134,62	110,35	148,55	—
36. Zucker, Farin, weiß	84,8	77,5	64,2	60,5	55,8	55,5	60,3
37. " Melis, Brod	90,8	85,5	71,0	66,2	61,2	60,2	66,0
G. H. Magdeb. fein, Brod	80,5	74,6	61,7	59,5	54,3	53,9	59,65
38. Brod, rund, Stück	41,0	41,0	40,0	37,0	36,0	35,6	33,5
39. Mehl, Weizen-, Nr. 00	36,0	35,0	31,8	28,2	27,2	28,7	28,7
G. H. Bresl. Nr. 00.	31,15	31,18	29,34	23,38	22,71	24,20	23,85
" " Weizen, Bresl.[12])	19,17	15,48	15,67	14,60	14,18	15,34	15,35
40. Roggenmehl	24,2	24,4	23,8	22,6	21,1	20,8	19,5
G. H. Berl. u. Bresl.[13])	21,34	20,42	19,63	20,97	19,78	19,16	18,13
" " Roggen, Bresl.	14,50	14,38	14,47	13,74	13,11	12,09	11,03

[1]) Exkl. Zoll von 50 Mk.
[2]) Exkl. Zoll von 4 Mk.
[3]) Exkl. Zoll von 12 Mk., seit 1885 20 Mk.
[4]) Exkl. Zoll von 4 Mk.
[5]) Exkl. Zoll von 24 Mk. (Korinthen).
[6]) Exkl. Zoll von 6 Mk., seit 1885 10 Mk.
[7]) Exkl. Zoll von 10 Mk.
[8]) Exkl. Zoll von 10 Mk.
[9]) Exkl. Zoll von 1,50 Mk.
[10]) Exkl. Zoll von 100 Mk.
[11]) Exkl. Zoll von 50 Mk.
[12]) Mittelqualität.
[13]) Seit 1885 breslauer Hausbackmehl, ohne Sack, vorher berliner Mehl, gutes gesundes, Nr. 0,1, mit Sack, das sich meistens 1,50—1,75 Mk. billiger stellt, als die breslauer Marke.

Bewegungen des Großhandelspreises von 1882 bis Ende 1886 auf demselben Punkte. Auch der Branntwein behält von 1882 bis einschließlich 1884 denselben Preis, während Spiritus auch im Detailverkehr den Preisbewegungen des Großhandels genau folgt. Andere Waaren zeigen ebenfalls häufige, meistens abwärts fortschreitende Preisänderungen im Zusammenhange mit denjenigen des Großverkehrs: so namentlich Bohnen, Erbsen, Pfeffer, Pflaumen, Korinthen, Sago, Schmalz, Seife, Zimmt, Brod und Mehl. Abgesehen von dem Brode, dessen Preis der Verein nach eigenen Prinzipien bestimmt, dürfte sich auch im selbständigen Kleinhandel der Unterschied zwischen Waaren mit der Tendenz zu festen Preisen und solchen mit großer Veränderlichkeit der Preise in gleicher Art wiederfinden. Bei solchen Waaren, die gewöhnlich nur in kleinen Quantitäten verkauft werden, erscheint es sehr begreiflich, daß sie eine gewisse Unabhängigkeit von den Preisschwankungen im Großverkehr behaupten und auf einem mittleren Ladenpreise bleiben, der bald eine etwas größere, bald auch eine etwas kleinere Gewinndifferenz übrig läßt. Schon der bequemeren Rechnung wegen stellt man den Preis so, daß er für die üblichen kleinen Verkaufsportionen noch auf ganze Pfennige lautet. Auch der Umstand, daß bei einer Preisänderung im Großverkehr die Kleinhändler noch Vorräthe der betreffenden Waare haben, die zu dem früheren Preise angekauft sind, wirkt darauf hin, daß ein abgerundeter, mittlerer Detailpreis festgehalten wird. Derselbe wird allerdings in der Regel wohl etwas über dem rechnungsmäßigen Mittel liegen, also nach oben abgerundet sein, da das Publikum bei weniger werthvollen Waaren, die es nur in kleinen Portionen kauft, auf kleine Preisunterschiede wenig Rücksicht nimmt, und ein Kleinhändler, der den Preis einer solchen Waare um 1 oder 2 Prozent herabsetzte, deshalb doch keine größere Kundschaft heranziehen würde. Je höher jedoch der Ladenpreis der durchschnittlichen Verkaufsportion steht, um so leichter wird derselbe von Preisschwankungen im Großverkehr zu beeinflussen sein. Jedenfalls aber werden alle Kleinverkaufspreise, wenn auch mit verschiedener Geschwindigkeit, den Großhandelspreisen nachrücken, wenn letztere sich längere Zeit in derselben Richtung bewegen und sich also immer mehr von den Ausgangswerthen entfernen. Es wird auch wohl zu berücksichtigen sein, daß auch zwischen den Preisen der verschiedenen Waarenarten gewisse Ausgleichungen stattfinden, indem die einen mit höherem, die anderen mit geringerem Gewinn verkauft werden. Waaren, die in vielen kleinen Portionen abgesetzt werden, verursachen für den Ladenhalter mehr Arbeit, als solche, deren Absatz durchschnittlich in größeren Mengen erfolgt; solche Waaren ferner, die nur von Zeit zu Zeit gefordert werden, also nur langsam verkauft werden können, müssen einen höheren Preisaufschlag erhalten, als diejenigen mit raschem Umsatz, und überdies werden — was wenigstens theilweise mit dem ebenerwähnten Umstande zusammenhängt — die gewöhnlichen Bedarfsgegenstände und die geringeren Waarenqualitäten in der Regel relativ billiger gehalten werden, als die feineren und besseren. Kurz, es handelt sich für den Geschäftsinhaber nur darum, einen gewissen Gesammtgewinn zu erzielen; in welchem Verhältniß aber die verschiedenen Waaren dazu beitragen sollen, bestimmt sich für ihn aus

besonderen Zweckmäßigkeitsrücksichten und Erfahrungen. Daher ist der Detailpreis einer einzelnen Waare nicht ausschließlich durch die Marktbedingungen dieser Waare für sich allein bedingt, sondern er steht auch in einem gewissen Zusammenhange mit den Preisen aller übrigen von demselben Geschäft geführten Waaren.

Die verschiedene Höhe der Gewinnaufschläge bei den einzelnen Waarenarten läßt sich einigermaßen erkennen aus den Unterschieden zwischen den Detailpreisen und den sogenannten Engrospreisen des Konsumvereins. Die letzteren werden bewilligt bei der Abnahme etwas größerer Quantitäten — meistens von 5 oder 10 Pfund an — und da die Käufer in diesem Falle von dem gezahlten Preise keine Dividende erhalten, so muß der Preisunterschied dem Reingewinn der Vereinsmitglieder — also mit Ausschluß der Tantièmen für Direktion, Verwaltungsrath und Lagerhalter — entsprechen. Nach einer Preisliste aus dem Jahre 1886 ergiebt sich nun, daß die Zuschläge zum Engrospreise für die verschiedenen Waaren sich zwischen 9 und 25 Prozent (also zwischen 8,3 und 20 Prozent des Detailpreises) bewegen. Im allgemeinen stellen sich dieselben in der That für die werthvolleren und seltener verkauften Waaren höher als für die gewöhnlichen, doch erzeugt das Bestreben nach Abrundung und bequemer Berechnung der Preise der gewöhnlichen Portionen des Kleinverkaufs manche Ausnahmen von dieser Regel. Namentlich beträgt häufig die Preisdifferenz im Groß- und Kleinverkauf für die Mengeneinheit verschiedener Waarenqualitäten die gleiche Anzahl von Pfennigen, wodurch der Prozentsatz des Zuschlags sich zuweilen sehr verschieden berechnet. Wenn z. B. ein Packet Kaffeeschrot der besseren Sorte im großen 14 Pf. und ein Packet der geringeren Sorte 10 Pfg. kostet, der Detailpreis aber für das eine 16 und für das andere 12 Pf. beträgt, so bildet der Aufschlag von je 2 Pf. bei dem ersteren 14,3, bei dem letzteren aber 20 Prozent des Engrospreises. Da man das einzelne Packet der zweiten Sorte nicht zu 11,4 Pf. verkaufen konnte und den Preis von 11 Pf. für zu niedrig hielt, so hat man eben nach oben abgerundet.

Wir wollen hier einige Beispiele der nach den Engrospreisen prozentmäßig berechneten Aufschläge zusammenstellen:

Waare	Aufschlag		Waare	Aufschlag	
Zucker, Melis	9,1	Proz.	Linsen	12,3	Proz.
„ Farin	9,8	„	Reis	11,8—12,9	„
Gries	11,1—13,2	„	Pfeffer	12,5	„
Seife	11,1—11,8	„	Makaroni	12,2	„
Soda	11,1	„	Chokolade, zu 70 Pf.[1]	14,3	„
Schmalz	11,8	„	„ „ 84 „	11,9	„
Kaffee, Java, zu 113 Pf.[1]	11,5	„	„ „ 135 „	15,6	„
„ „ gebrannt	11,1	„	„ „ 170 „	14,1	„
„ Domingo, zu 77 Pf.[1]	11,7	„	„ „ 194 „	13,4	„
„ Perl-, Ceylon, zu 124 Pf.[1]	12,9	„	Roggenmehl[2]	11,7—16,9	„
„ „ „ gebrannt	13,9	„	Weizenmehl[2]	12,1—16,1	„

[1]) Engrospreise für das Pfund.
[2]) Der niedrigere Preis gilt bei Entnahme von wenigstens 1/10 Zentner.

Wein, zu 78 Pf.[1]	15,4 Proz.	Zigarren, zu 500 Pf.	10,0 Proz.
" " 85 "	11,4 "	" " 660 "	13,9 "
" " 93 "	12,9 "	" " 775 "	16,1 "
" " 130 "	15,4 "	Thee, Perl-, zu 250 Pf.	16,0—20,0 "
" " 260 "	15,4 "	" Souchong " 380 "	14,5—18,4 "
Nudeln, Faden-	14,3 "	" Pekko " 460 "	15,2—19,6 "
Pflaumen	14,3 "	Graupen	15,4—20,0 "
Zündhölzer, schwedische	15,8 "	Erbsen	15,4 "
" Phosphor-	25,0 "	Bohnen	15,8 "
Kakaopulver	15,4 "	Perlsago	15,0 "
Spiritus	13,6—14,3 "	Aepfelspalten	17,2 "
Zigarren, zu 225 Pf.[2]	8,9 "	Ingwer	20,0 "
" " 295 "	10,2 "	Speiseöl	20,0 "
" " 360 "	11,1 "	Zimmt	20,0 "
" " 440 " " "	11,6 "	Salz[3]	20,2 "

Von den Preisbewegungen solcher Waaren, die häufigen und bedeutenden Aenderungen unterworfen sind, können die Jahresdurchschnitte kein richtiges Bild gewähren. Wir stellen daher für einige derselben auch die monatlichen Durchschnittspreise im Detailgeschäft des Konsumvereins zusammen und fügen zur Vergleichung die Großhandelspreise (in Mark für 100 kg) nach den Monatsheften der Reichsstatistik bei.

(Siehe die Tabellen S. 194 bis 197.)

Der Rückgang des Preises des Roggenbrodes von 46 Pf. (im Dezember 1881 auf 33 Pf. (Ende Febr. 1888) läßt erkennen, wie weit die Verbilligung des Roggens den Brodkonsumenten zu Gute kommen kann. Selbstverständlich kann der Preis des Brodes nicht um denselben Prozentsatz, wie der Rohstoff sinken, da der Arbeitslohn und andere Elemente der Produktionskosten unverändert bleiben oder gar steigen. Hat aber eine Steigerung der letzteren Art nicht stattgefunden, so wird man verlangen dürfen, daß die einfache Differenz zwischen dem Brodpreise und dem Preise des in dem Brod enthaltenen Roggens in den beiden Beobachtungszeiten annähernd konstant bleibe. So finden wir denn in unserer Tabelle, daß der Roggenpreis auf 60,1 Prozent, der Brodpreis aber nur auf 71,7 Prozent des Anfangswerthes herabgegangen ist. Dagegen ist die Preisdifferenz zwischen 100 kg Brod und 100 kg Roggen[4]) im Dezember 1881 23,00—17,93 = 5,07, Ende Februar 1888 aber 16,50—10,90 = 5,90, so daß die oben aufgestellte Forderung nahezu erfüllt erscheint.

Im Verkehr mit den selbständigen Bäckern jedoch hat das Publikum schwerlich den vollen Vortheil von der Erniedrigung der Getreidepreise gezogen. Die Konkurrenz des Konsumvereins wirkt in diesem Falle weniger unmittelbar, da derselbe sein Brod in festen Gewichtsmengen zu einem veränderlichen Preise verkauft, während die Bäcker umgekehrt Brode und Semmel

---

[1]) Engrospreis für 1 Flasche.

[2]) Engrospreis für 100 Stück.

[3]) Der Engrospreis bezieht sich auf eine Menge von 125 Pfd.

[4]) Allerdings werden zur Herstellung von 100 kg Brod etwas mehr als 100 kg Roggen verwendet, da der Wassergehalt des Brodes den Abgang bei dem Vermahlen des Roggens nicht voll ersetzt. Die Differenz beträgt durchschnittlich 5—6 Prozent.

von veränderlichem Gewicht zu festen Preisen liefern. Ob aber wirklich das Roggenbrod von 50 Pf. der Verbilligung des Roggens gemäß schwerer wird, läßt sich nur schwer kontroliren und noch mehr gilt dies hinsichtlich des Verhältnisses der Gewichte der Semmeln zu dem Weizenpreise. Es wird wohl nicht viele Käufer von Semmeln geben, die diese regelmäßig nachwägen, Vergleiche zwischen mehreren Bäckern anstellen und nach dieser Untersuchung entscheiden, wem sie ihre Kundschaft zuwenden. Es fehlt daher den Bäckern meistens die wirksame Anspornung zu einer Vermehrung des Gewichtes ihrer Waaren, sie werden so lange wie möglich auch bei sinkenden Getreidepreisen die üblichen Gewichtsverhältnisse des Brodes und der Semmeln festhalten und nur bei einem lange andauernden und entschiedenen Rückschreiten der ersteren allmählich nachkommen. Wird aber der Rückgang durch eine Preissteigerung unterbrochen, so tritt die Wirkung im Sinne einer Verminderung des Brod- und Semmelgewichtes, nach dem Augenmaß des Konsumenten zu urtheilen, entschieden schneller ein, als die umgekehrte.

In Betreff des Zuckers ist daran zu erinnern, daß seit August 1886 die steuerliche Belastung desselben durch die Erhöhung der Rübensteuer von 1,60 auf 1,70 Mk. (für 100 kg) ungefähr um 1 Mk. vergrößert worden ist, was aber weder in den Großhandels- noch in den Kleinverkaufspreisen irgendwie erkennbar ist. Die niedrigsten überhaupt dagewesenen Preise finden sich ja gerade in der zweiten Hälfte des Jahres 1886 und in der ersten von 1887. Dagegen machte sich die seit dem „Krach“ von 1884 eingetretene Verbilligung des Zuckers zum Vortheil der Konsumenten sehr entschieden und nachhaltig bemerkbar. Während diese im Jahre 1882 das Kilogramm Zucker zeitweise noch mit 96 Pf. bezahlen mußten, erhielten sie es im Januar 1885 für 62 Pf. und im April 1887 sogar für 56 Pf. Bemerkenswerth ist, daß diese beiden letztern Detailpreise mit den kaum von einander verschiedenen magdeburger Großhandelspreisen 51,90 und 52,00 zusammentreffen. Die Differenz für das Kilogramm betrug also im ersten Falle 11,10, im zweiten aber nur 4 Pf. Der prozentmäßige Gewinnaufschlag war demnach Anfangs 1885 momentan erheblich größer, als gewöhnlich bei Zucker üblich ist, weil die rückläufige Bewegung des Großhandelspreises noch nicht lange gedauert hatte und man derselben im Kleinverkauf immer nur mit einigem Zeitabstande folgt. Es trat dann ja auch im Laufe des Jahres 1885 wieder eine mäßige Hebung des Preises ein; aber dieselbe war nicht nachhaltig, und dem neuen Rückgange schloß sich dann auch der Detailpreis dergestalt an, daß er meistens 10—12 Prozent höher stand als der magdeburger Preis. In den selbständigen Kolonialwaarenläden waren die Zuckerpreise in den letzten Jahren annähernd dieselben, wie beim Konsumverein, und nicht nur in Breslau, sondern überall anderswo dürfte das Publikum im ganzen den angemessenen Vortheil aus der Erniedrigung des Großhandelspreises des Zuckers erlangt haben. Zucker ist überhaupt eine Waare, bei der die Konkurrenz auch im Detailhandel wirksam auftritt. Man hört wohl sagen, daß manche Läden ihn ohne allen Gewinn verkaufen und ihn nur führen, um die Kunden, die andere Waare kaufen, auch in diesem Artikel befriedigen zu können. So durchaus

Monate	Roggenbrod DP. 2 kg	Roggenmehl (Hausb.) DP. 1 kg[1]	Roggenmehl (Hausb.) GH.[2]	Roggen GH. Bresl.	Weizenmehl Nr. 00 DP. 1 kg	Weizenmehl Nr. 00 GH. Bresl.	Weizen GH. Bresl.
1881 Dezember	46	28,8	23,85	17,93	38	31,65	21,41
1882 Januar	44	26,8	23,75	16,50	36	31,38	21,23
Februar	43	26,2	23,25	16,30	36	31,06	20,81
März	43	25,8	22,45	15,20	35	30,66	20,75
April	42	25,0	21,95	15,30	35	30,63	21,05
Mai	42	25,0	21,25	14,00	35	30,63	20,79
Juni	39	22,8	20,65	14,40	35	30,71	20,81
Juli	39	23,0	20,90	14,55	36	31,05	20,90
August	39	23,4	21,55	14,40	37	34,01	21,56
September	39	23,2	19,85	13,60	38	32,62	16,47
Oktober	39	23,0	20,05	14,00	36	30,05	15,71
November	40	23,4	20,35	12,85	36	30,37	15,21
Dezember	39	23,0	20,05	12,90	35	30,13	14,70
1883 Januar	38	21,6	20,05	12,50	35	30,13	14,66
Februar	38	21,4	19,90	12,70	35	30,13	14,38
März	38	21,8	19,80	12,65	35	30,13	14,30
April	38	21,8	20,15	13,95	35	30,17	14,78
Mai	41	24,4	21,25	14,70	35	30,59	15,20
Juni	43	25,6	20,59	14,30	35	30,63	15,10
Juli	42	24,8	20,30	15,35	35	30,63	15,03
August	44	26,4	21,45	16,00	34	31,99	16,49
September	44	27,0	20,95	15,50	35	32,13	16,36
Oktober	43	26,8	20,50	15,50	35	32,13	16,30
November	43	26,0	20,10	14,90	35	32,13	16,68
Dezember	41	25,0	19,95	14,55	35	32,13	16,50
1884 Januar	40	24,4	19,95	14,70	35	32,13	16,35
Februar	40	24,4	20,00	14,80	35	31,95	16,35
März	40	24,0	19,65	14,65	34	32,13	16,35
April	40	22,6	19,75	15,75	34	31,50	16,47
Mai	42	25,0	20,30	15,10	34	31,50	16,71
Juni	42	25,0	20,20	15,98	34	31,21	16,79
Juli	42	25,6	20,15	15,60	34	30,72	17,15
August	41	24,8	19,50	12,80	34	28,27	15,66
September	38	21,8	19,05	13,45	29	27,50	14,45
Oktober	39	22,5	19,10	14,00	29	26,00	13,95
November	38	22,8	18,90	13,40	28	24,62	13,91
Dezember	37	22,0	19,05	13,40	28	24,50	13,95
1885 Januar	37	22,0	21,00	13,60	28	24,00	14,17
Februar	37	22,6	21,02	14,20	28	24,02	14,33
März	38	23,2	21,37	14,20	28	24,25	14,89
April	38	23,2	21,99	14,80	29	24,88	15,66
Mai	39	24,2	22,25	14,60	30	25,01	16,00
Juni	39	24,2	22,00	14,30	30	24,25	15,68

[1]) Diese Preise gelten nur bei Entnahme von mindestens 1/16 Zentner (3 1/8 kg); bei kleineren Mengen wird der Preis des Pfundes durch Abrundung etwas höher gestellt.

[2]) Bis 1885 ausschl. berliner 0,1, dann breslauer Hausbackmehl, das 1,50—1,75 Mk. theuerer ist.

Zucker, Melis, Brod		Kaffee		Petroleum		Branntwein	GH. Bresl.
DP. 1 kg	GH. Magdeb.	DP. Domingo[1])	GH. Frankf. Java	DP. 1 l	GH.[2])	DP. 1 l	10 000 l % Tr.
94	82,15	188	170,0	—	24,72	60	46,10
96	80,56	188	160,0	22	24,48	60	46,00
92	79,50	174	152,0	22	24,26	60	45,40
88	80,55	174	152,0	23	23,94	60	44,00
88	83,94	174	152,6	21	23,58	60	43,80
92	82,43	174	145,0	21	23,24	60	45,10
90	80,85	174	145,0	21	23,18	60	46,00
90	80,50	174	146,0	21	22,82	60	49,80
90	83,00	174	146,0	20	22,64	60	52,00
92	—	174	144,0	20	22,86	60	50,50
92	80,25	174	144,0	21	24,86	60	51,80
92	78,00	168	142,0	21	25,90	60	51,50
88	76,00	168	140,0	23	25,66	60	50,20
88	74,20	168	144,0	23	25,04	60	49,50
84	73,50	168	152,0	22	24,74	60	51,30
84	75,40	168	156,0	22	24,20	60	50,50
86	76,25	170	160,0	22	24,24	60	51,90
86	76,25	180	158,0	22	24,04	60	54,80
86	76,10	180	158,0	22	23,78	60	54,60
86	76,00	180	152,0	21	23,80	60	56,30
86	76,00	180	156,0	21	24,44	60	56,40
88	75,38	180	150,0	21	25,12	60	52,00
88	73,31	180	170,0	22	25,18	60	51,50
84	71,85	180	164,0	22	25,16	60	48,80
80	70,75	180	168,0	22	26,26	60	48,30
78	69,15	182	169,0	25	27,72	60	47,80
78	67,05	182	165,0	25	27,00	60	47,50
76	66,62	182	161,0	24	25,38	60	45,50
76	64,50	182	154,0	24	24,78	60	46,90
74	62,25	182	154,0	22	24,52	60	50,50
74	62,44	182	154,0	21	24,24	60	50,20
68	62,00	170	154,0	20	23,90	60	48,50
68	61,55	170	150,0	20	24,44	60	46,80
66	60,50	170	148,0	21	24,18	60	45,40
64	56,44	170	144,0	21	24,22	60	43,10
66	54,87	170	148,0	21	24,20	60	40,60
64	53,15	170	148,0	21	24,16	60	40,80
62	51,90	170	148,0	22	24,16	60	42,00
62	54,62	170	144,0	22	23,90	60	41,80
64	56,20	170	142,0	22	23,74	60	41,30
64	56,25	170	141,0	21	23,66	60	40,40
64	60,60	170	144,0	20	23,54	60	42,40
70	65,56	170	144,0	20	23,44	60	41,40

[1]) Der Detailpreis von Javakaffee blieb vom Dez. 1881 bis Ende 1886 unverändert auf 252 Pf. und hatte 1887 als niedrigsten Satz 260 Pf. (Jan.) und als höchsten 290 Pfg. (Sept. Okt. Nov.); Febr. 1888 wieder 260 Pf.

[2]) Bis 1886 ausschließl. danziger Preis, dann stettiner, inkl. Zoll.

Monate	Roggenbrod DP. 2 kg	Roggenmehl (Hausb.) DP. 1 kg	Roggenmehl (Hausb.) GH.[1]	Roggen GH. Bresl.	Weizenmehl Nr. 00 DP. 1 kg	Weizenmehl Nr. 00 GH. Bresl.	Weizen GH. Bresl.
1885 Juli	38	23,2	21,58	14,00	29	23,55	15,52
August	37	22,6	20,94	13,40	28	23,25	15,00
September	37	22,0	20,20	13,40	27	23,40	13,52
Oktober	36	21,6	20,00	13,05	27	21,75	13,50
November	36	21,6	19,97	12,60	27	21,75	13,53
Dezember	36	21,2	19,35	12,70	27	21,45	13,37
1886 Januar	35	20,6	19,07	12,50	27	21,10	13,30
Februar	35	20,6	19,00	12,80	27	21,00	13,31
März	35	20,6	19,09	12,90	27	22,06	13,92
April	35	21,0	19,51	13,30	28	23,00	14,23
Mai	37	21,6	19,96	13,85	28	23,00	14,27
Juni	38	22,0	20,25	13,40	28	23,00	14,25
Juli	37	21,6	20,35	13,20	27	23,09	14,49
August	36	21,2	20,10	12,90	27	23,25	14,72
September	35	20,6	20,00	13,10	27	23,25	14,60
Oktober	36	21,0	20,00	13,20	27	23,25	14,12
November	36	21,0	20,00	13,25	27	23,25	14,40
Dezember	36	21,4	20,00	12,90	27	23,25	14,50
1887 Januar	37	21,4	20,00	13,10	27	23,25	14,50
Februar	37	21,4	19,87	12,60	27	23,25	14,50
März	36	21,0	19,37	11,95	27	23,09	14,50
April	36	20,4	18,79	12,75	27	22,64	14,74
Mai	36	20,6	19,72	12,70	28	24,89	16,34
Juni	37	21,6	19,50	12,30	31	27,74	17,95
Juli	37	21,6	19,36	11,90	33	27,22	16,67
August	35	21,0	18,86	11,30	30	24,87	15,30
September	34	20,0	18,75	11,09	29	23,35	14,56
Oktober	34	19,6	18,75	12,00	28	22,87	14,49
November	35—34	20,2	18,69	11,90	28	23,32	15,27
Dezember	34—33	20,0	18,26	11,60	29	23,75	15,22
1888 Januar	34	19,4	18,25	11,30	28	23,75	15,20
Februar	34—33	19,8	18,15	10,90	29	23,75	15,25
März	33	19,4	18,00	10,90	29	24,05	15,60

[1]) Bis 1885 ausschl. Berlin Nr. 0—1, dann breslauer Hausbackmehl.

Zucker, Melis, Brod		Kaffee		Petroleum		Branntwein	Rohspiritus GH. Bresl.
DP. 1 kg	GH. Magdeb.	DP. Domingo	GH. Frankf. Java	DP. 1 l	GH.[1]	DP. 1 l	10000 l % Tr.
70	—	170	140,0	20	23,76	50	41,60
72	63,75	170	138,0	21	23,52	50	42,00
70	64,20	156	138,0	21	23,50	50	39,70
70	62,12	156	142,0	21	25,60	50	36,80
66	59,63	156	138,0	21	25,96	50	36,80
66	60,13	156	138,0	21	25,56	45	37,40
66	60,75	156	138,0	21	23,98	45	35,50
66	58,00	156	138,0	22	24,16	45	33,00
62	56,00	156	141,0	21	24,18	45	33,10
60	55,20	156	140,0	21	23,46	45	33,90
60	55,50	156	142,0	20	22,36	45	37,10
60	53,08	156	145,0	20	21,58	45	35,80
60	53,30	156	148,0	19	21,58	45	36,50
60	53,13	156	154,0	19	21,50	45	39,10
60	53,06	156	160,0	19	21,54	45	37,00
60	53,20	172	168,0	20	21,58	45	34,90
60	53,19	172	172,0	20	22,48	45	35,60
60	52,00	180	174,0	20	22,86	45	34,40
60	51,62	200	181,0	20	22,96	45	35,30
58	50,94	210	190,0	20	22,90	45	36,20
58	50,31	210	193,0	20	22,48	45	37,00
56	52,00	220	208,0	20	21,40	45	38,50
60	53,00	230	224,0	20	20,72	45	42,40
60	53,24	246	224,0	20	20,80	45	66,10
60	56,95	220	224,0	19	20,72	54	64,00
62	57,75	220	226,0	19	20,72	54	69,00
62	—	240	234,0	19	20,98	60	67,00
62	54,00	248	234,0	19	21,48	70	96,00
62	54,93	248	216,0	19	22,59	70	97,90
62	58,25	220	210,0	20	24,66	64	96,22
66	60,01	220	204,0	20	25,78	64	48,40 [2])+50,0
66	60,00	208	192,0	22	25,24	64	45,80 [2])+50,0
66	58,95	188	182,0	22	26,22	64	46,80 [2])+50,0

[1]) Bis 1886 ausschl. danziger Preis, dann stettiner, inkl. Zoll.

[2]) Preis des mit 50 Mk. zu versteuernden Alkohols; der Preis des wirklich versteuerten Alkohols im freien Verkehr wich von der obigen Summe etwas ab.

unrentabel scheint indeß dieses Geschäft nach den Ergebnissen des Konsumvereins denn doch nicht zu sein. Die Differenz zwischen Engros- und Detailpreis bietet nach der obigen Zusammenstellung allerdings bei Zucker den niedrigsten Prozentsatz des Aufschlags, immerhin aber beträgt derselbe doch noch 9—10 Prozent.

Auffallend ist die große Stetigkeit des Detailpreises des Branntweins im Vergleich mit der Veränderlichkeit des Großhandelspreises des Spiritus. Von 1881 bis Juni 1885 bleibt der erstere auf 60 stehen, während der letztere zwischen 40,40 und 56,40 schwankt. Ob vielleicht in dieser Zeit der Prozentgehalt an Alkohol in dem Trinkbranntwein zuweilen vermehrt oder vermindert worden sein mag? Jedenfalls könnten solche Aenderungen, die doch seitens des Konsumenten nicht unbemerkt bleiben, nicht in dem den Bewegungen des Spirituspreises entsprechenden Verhältnisse vorgenommen worden sein. Kurz, wir sehen, daß erst im Juni 1885, nachdem das Sinken des Spirituspreises seit seiner letzten Hebung länger als ein Jahr gedauert hatte, der Branntweinpreis endlich in zwei Sprüngen folgt, die ihn dann auch gleich um 25 Prozent herunterbringen. Dann bleibt er wieder fest auf 45 Pf. stehen, bis im Sommer 1887 die zur Vorbereitung des neuen Besteuerungssystem eingeführte Verdreifachung der Maischbottichsteuer ihn wieder in aufsteigende Bewegung bringt. Merkwürdiger Weise aber blieb der Detailpreis des Branntweins, nachdem die neue Steuer den Spirituspreis auf 97—98 gebracht, in den letzten Monaten unserer Uebersicht auf 64 stehen, also nur um 4 Pf. höher, als in den Jahren 1882—1885, in denen der Großhandelspreis oft nicht die Hälfte des jetzigen erreichte. Theilweise mag sich dies wohl dadurch erklären, daß der Konsumverein, wie alle Branntweinverkäufer, bedeutende Vorräthe von Alkohol besessen haben wird, der nur mit der Nachsteuer von 30 Mk. für das Hektoliter belastet war. Die Nachwirkung dieser Bestände dürfte bis in das Frühjahr des Jahres 1888 gereicht haben, in welchem der Spirituspreis überhaupt eine aufsteigende Bewegung begann. Allem Anschein nach hat der Konsumverein aber auch seinen Gewinnaufschlag bei dem Branntwein einigermaßen herabgesetzt, also insofern einen Theil der Steuererhöhung selbst übernommen. Auch die selbständigen Verkäufer von Branntwein werden sich, um nicht durch Verminderung ihrer Kundschaft noch mehr zu verlieren, zu einem solchen Opfer wohl haben entschließen müssen, vielleicht unter Milderung desselben durch etwas stärkere Verdünnung des Branntweins.

Fassen wir schließlich unsere Ergebnisse zusammen, so dürfen wir nach den Preisen des Konsumvereins annehmen, daß in Breslau überhaupt die Detailpreise der vom Verein geführten Waaren, mit Ausnahme des Brodes, im ganzen den Bewegungen der Großhandelspreise gefolgt sind. Allerdings folgen sie, wenn es sich um ein Sinken handelt, erst in einiger zeitlichen Entfernung, während sie im Falle des Steigens schneller Schritt halten, und wenn daher das Sinken des Großhandelspreises nur kurze Zeit andauert, so kann eine neue Wendung eintreten, bevor dasselbe in dem Kleinhandelspreise überhaupt zum Ausdruck gekommen ist. Da aber bei vielen Waaren in den letzten Jahren eine dauernde und fortschreitende Preiserniedrigung im Großverkehr stattgefunden hat, so ist dieselbe nach und nach

auch den Konsumenten in sehr merklicher Weise zu gute gekommen. Für die Mitglieder des Konsumvereins gilt dies unzweifelhaft auch in Betreff des Roggenbrodes, das bei gleichbleibendem Gewicht seit 1882 um beinahe 20 Prozent billiger geworden ist. Ob aber die selbständigen Bäcker das Gewicht ihres Brodes und ihrer Semmeln entsprechend vergrößert haben, läßt sich nicht entscheiden, und selbst wenn es geschehen sein sollte, würde sich für die Käufer nicht eine gleiche Ersparniß ergeben, wie für die Abnehmer des Roggenbrodes im Konsumverein. Denn die Familien, für welche das Brod nicht das Hauptnahrungsmittel bildet, verbrauchen in der Woche einfach eine bestimmte Zahl von 50-Pf.-Laiben, gleichviel ob dieselben etwas schwerer oder etwas leichter sind; und noch ausschließlicher bestimmt sich die Menge der in diesen Familien täglich verzehrten Semmeln durch eine herkömmliche Zahl, statt durch das Gewicht.

In Bezug auf die Preise des Fleisches, der Kartoffeln, des Gemüses und anderer Marktwaaren bietet der Konsumverein keine Anhaltspunkte. Im ganzen aber waltet bei den Konsumenten der Eindruck vor, daß auf diesem Gebiete die die Produzenten treffende Preisverminderung mehr als billig von den Vermittlern zu ihrem alleinigen Vortheil ausgenutzt wird. So sei als einzelne Erfahrung erwähnt, daß zu einer Zeit, als der Zentner Kartoffeln auf den einige Meilen von Breslau entfernten Gütern für 1 Mk. verkauft wurde, der Preis derselben in Breslau, zentnerweise ins Haus geliefert, noch auf 3 Mk. und höher stand. Beim Fleischverkauf und bei den meisten Wochenmarktwaaren ist die Konkurrenz ohne Zweifel im ganzen weit weniger entwickelt, als im Kolonialwaarenhandel. Wie viel sich aber durch eine rationelle Organisation des Marktwesens im Interesse der Konsumenten erreichen läßt, haben die Erfahrungen in Berlin seit Eröffnung der Markthallen gelehrt.

Die Frage aber, ob die Preise des Detailverkehrs sich denjenigen des Großhandels parallel bewegen, ist unabhängig von der anderen, ob der Abstand der beiden Preise, also der Gewinnaufschlag des Detailhandels nicht ein übermäßig hoher sei. Mit Rücksicht auf die Leistungen des Konsumvereins einerseits und die Zahl der selbständigen Detailgeschäfte in Breslau andererseits müssen wir uns dahin aussprechen, daß der durchschnittliche Gewinn des einzelnen Kleinhändlers zwar nicht zu hoch erscheint, daß aber im ganzen für diesen Vermittlungsdienst ein Aufwand gemacht wird, der volkswirthschaftlich als übergroßer Luxus bezeichnet werden darf. Das Publikum verlangt aus mancherlei Gründen, aus Bequemlichkeit, aus Vorliebe für soziale Scheidungen, für große Auswahl, für Luxuseinrichtungen u. s. w., daß stets eine ganze Reihe von Ladengeschäften seiner Aufträge harrend bereitstehen, und es muß daher auch die bloße Dienstbereitschaft dieser zahlreichen Unternehmungen mit bezahlen. Dennoch würden die Detailpreise nicht so hoch gehalten werden können, wie es wirklich geschieht, wenn die Käufer ernstlich dagegen reagirten und sich im Kleinverkehr nicht so sehr durch Gewohnheit und Schlendrian leiten ließen. Dieser letztere Umstand aber hängt wieder damit zusammen, daß die meisten Menschen als Konsumenten bei weitem nicht so streng das Prinzip der Wirthschaftlichkeit befolgen, wie sie es als erwerbende Geschäftsleute thun. Man darf

dies schon daraus schließen, daß nur wenige Konsumvereine zu einer wirklich bedeutenden Wirksamkeit gelangt sind, obwohl die Ergebnisse des breslauer Vereins zeigen, daß erhebliche Ersparnisse durch eine solche Organisation erzielt werden können. So bleibt also im Kleinhandelsverkehr ein irrationelles Element übrig, das sich schwerlich wird beseitigen lassen, weil eben der Mensch auch im Wirthschaftsleben nicht immer rein rationellen Motiven folgt, vielmehr oft einen besonderen Genuß darin findet, sich ohne zu rechnen, durch Neigung und Bequemlichkeit bestimmen zu lassen. Die ärmere Bevölkerung wird freilich durch ihre Lage auch bei ihren konsumtiven Ausgaben mehr zu einem strengen Rechnen gezwungen und man sollte daher erwarten, daß sie sich mehr auf das Feilschen lege und sich stets Mühe gebe, die billigsten Läden ausfindig zu machen. Aber sie wird leicht durch das Kreditgeben der Kleinhändler gefesselt, was nun nicht selten die Folge hat, daß sie als Vergütung für diesen Kredit und das damit verbundene Risiko verhältnißmäßig noch höhere Preise bezahlen muß, als die wohlhabende Klasse. Auch wirkt der Umstand zu ihren Ungunsten, daß sie ihre Käufe meistens nur in kleinen Portionen machen kann; wer aber zehnmal 50 Gramm statt auf einmal ein Pfund kauft, verlangt eine zehnmal größere Dienstleistung, und da der Gewinn des Kleinhändlers hauptsächlich auf seiner Dienstleistung und nur in zweiter Linie auf seinem Kapital beruht, so werden also in den Läden, die an eine unbemittelte Kundschaft durchweg nur kleine Portionen verkaufen, die Preise deshalb sich höher zu stellen streben, während übrigens andere Umstände, wie billigere Miethen und einfachere Ausstattung gleichzeitig in entgegengesetzter Richtung wirken.

Pierer'sche Hofbuchdruckerei. Stephan Geibel & Co. in Altenburg.

Schriften

des

Vereins für Socialpolitik.

XXXVII.

Untersuchungen über den Einfluß der distributiven Gewerbe auf die Preise.

Zweites Heft.



Leipzig,
Verlag von Duncker & Humblot.
1888.

Pierer'sche Hofbuchdruckerei. Stephan Geibel & Co. in Altenburg.









